理性，建设性

经济观察报

The Economic Observer

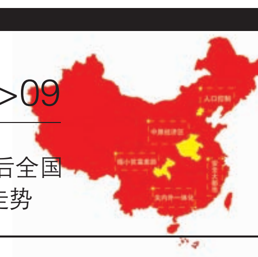
2011 年 1 月 24 日 星期一
NO.504 期
每逢星期一出版 本期 56 版
国内统一刊号:CN37-0027
邮发代号:23-327
零售价:RMB3.00 元 HK$10.00

中投“饥渴” >17



因为没有太多的“弹粮”，成立 3 年有余的“中投”在 2010 年的投资步伐较 2009 年放缓了许多

地方“两会”关键词 >09



从今年地方“两会”上，我们不仅能窥视出不久后全国“两会”“风向”，而且还能感知未来 5 年区域的经济走势

苗连生锁定 5 年退隐 >25



苗连生钦点了以英利集团总经理王向东为首的 4 名高管作为“未来接班人”



特别推荐

辜胜阻
“十二五”经济转型向何处？ 02 版

PE 家笔记 廖梓君
钱以外的价值 31 版

雷颐
“逃向苍天”的托尔斯泰 45 版

新闻

转基因立法主导权 三部委均感兴趣 → 04 版

央行想给金融控股公司立规矩 → 05 版

山西煤炭反腐 → 06 版

通胀困局难解 紧缩政策小跑 → 07 版

资本撤离新兴市场？ → 08 版

规模超 2 万亿 央行动议规制民间借贷 → 19 版

产业资本出逃升温 股市流动性恐慌蔓延 → 22 版

工资飙升 快递业告别低价 → 27 版

收费争执升级 九三油脂部分停供家乐福 → 29 版

华为破戒 1.57 亿入行新媒体 → 30 版

绿地:潜水者秘径 → 37 版

徐少春:儒家与新商业 → 49 版

版权声明

本报刊发的所有文字、图片、表格，如需转载或使用，须经本报书面许可或授权，并须标明出处。已获授权者如改动本报刊发的文章或标题，敬请标明。对不当使用者，本报保留依法追究之权利。

本报常年法律顾问
北京市大成律师事务所
项武君 张念春 刘世杰

客户服务热线
800-810-9060

李国庆与大摩的桌下之盟

本报记者 杨阳 北京报道

1 月 20 日早上，快递员将一摞快件重重地放到了安定门外三义大厦当当网公司前台的桌面上，新的一天又开始了，当当网一切如常。

此前一晚，当当网联合总裁俞渝如期宴请了为当当网做上市的摩根斯坦利(以下简称“大摩”)团队，与他们“把酒言欢”。这个时候，距离当当网另一位联合总裁李国庆在微博上与所谓“大摩女”的唇枪舌战仅仅 4 天。

大摩内部有人士表示，投行作为一个中介机构，是上市企业和投资者之间的桥梁，要让两者之间达到一个平衡，这次的事件中也有和当当网的沟通不到位的原因，否则不会出这种事。如果能够确定“大摩女”真是大摩的员工，肯定开除。另据记者了解大摩已经向警方报案，警方是否受理暂未获悉。

李国庆的手机这两天一直无人接听，他的公关部干脆地回答“不接受任何采访”。

事实上，李国庆的微博已经首次把赴美 IPO 的中国公司与美国投行之间的矛盾摆到了桌面上——此前，中国企业大多在吃“哑巴亏”。那么，桌面下到底发生了什么？李国庆与大摩之间到底达成了哪些桌下之盟？

下转 04 版



The Observer' Forum 观察家年会

演讲精选

秦晖：
新济贫法与新富民观 → 42 版

权势既不能带来财富，也不能剥夺财富，那么公平的竞争就成为可能

周其仁：
民贫国衰 民富国强 → 43 版

谁提一条加税建议，就请他同时提一条减税建议；政府出台一项加税政策，就同时考虑一条减轻税负的政策

楼市调控直指二、三线 不限购就约谈

本报记者 宋尧 北京报道

房价反弹让其主管部门之一的住房与城乡建设部很有压力。

由此，他们正在启动储备调控政策。扩容限购城市名单，则是其刚刚祭出的杀手锏。

本报获悉，住建部已经要求 2010 年年末房价上涨幅度较大的一些城市出台限购令细则，部分开发商已提前获悉这一消息。据透露，一位副部级官员在 1 月中旬的内部会议上明确表示将向地方官员施压，“不限购，就约谈”。

目前，这一调控方式已迅速在二、三线城市蔓延开来，郑州、太原、武汉、昆明刚刚出台其限购令细则，而紧随其后已明确将要出台限购细则的地区还有青岛与济南，以及陕西、广西的部分城市。

尽管被地产界视为第三轮楼市调控的起点，但此轮以直接的行政干预方式展开的调控，已听不到太多质疑的声音。“几乎已经没有人怀疑楼市泡沫的存在，而且我们知道，泡沫在二、三线市场恐怕更为严重。”一位开发商告诉本报。

限购直指二、三线

知情人士透露，上述住建部副部级官员是在 1 月中旬的某次内部会议上传递出扩大限购令名单的消息，并称在一周之内便能看到效果。

更早的政策制定出台迹象，则可以追溯到 2010 年 12 月 29 日。在当天召开的全国住房城乡建设工作会议上，住建部部长姜伟新便称，将“适时会同监察部对省、市人民政府稳定房价工作进行考核，对政策落实不到位、工作不得力的，进行约谈直至追究责任”。

下转 07 版

社论 Editorial

限购是一种权利让渡

也许“限”仍将是 2011 年最热门的中文字之一。限行已是常态，北京又开始限制外地人买车；十多个城市宣布继续商品房限购，还有一些城市将在今年加入这一行列；如果通胀延续，不知道还会不会出台其他的限制买卖或者限价措施。

买与卖，是市场的基本交易行为。买什么不买什么，公众应该有自由选择权，如北京大学周其仁教授所说，这是老百姓很基本的权利。为什么这样一项基本权利，如今却限字当头？一个限字，限制了老百姓生活的便利程度，人为打压了各项正常需求。而与被限制的百姓权利对应的，往往是放大了的公权力。如果限是一种不得已的安排，为什么老百姓在这些问题上从来都少有发言和决定的权利？

拉开视线看，一些限制性政策出台，有其历史缘由。中国改革开放之初，邓小平曾经说，当前社会的主要矛盾，是老百姓日益增长的物质文化生活需要与落后的生产力之间的矛盾。当时物质匮乏，自然不得不限，各种票证，是那一段历史的明证。

30 多年过去，这个主要矛盾的内涵发生了极大变化。不用说，当前社会物质生产领域的生产力已经相当先进。譬如，汽车等多种商品就越来越好，也越来越廉价。但汽车多了，路却不好走了。在类似于道路这样的公共服务产品的提供上，生产力显然还是落后的。于是，民众乘着物质文明的快车大步向前时，公共服务这个驱动轮却频频掉链子、拖后腿。

对于住房政策，似乎也可以做同样的检省。住房商品化，一度将保障性住房挤到了边缘，结果，老百姓倾其所有就是为了获得安身之地，老人为了儿女则不惜拿出一生积蓄。商品房这么涨，当然有炒作的因素，但如果老百姓看不到公共品提供者的身影，迟早都会咬紧牙关奔着商品房去。

政府部门看到了车辆激增导致的城市拥堵，商品房猛涨影响了民生乃至社会稳定，有时候却不太容易看到自己应该承担的责任。不让你买，就成了最直接有效的选择，因此就会重拾限制政策。限行、限买房、限买车，一概按方抓药，一限了之。虽无票证，效果却是一样。

不过历史早已证明，被抑制的需求不会从此消失无踪。一味的抑制需求，却不能通过提高生产力释放需求，迟早都会出问题。当前民众对各种“限”采取了宽容的态度，究其根本，是因为还有一种期待，希望以时间换空间。比如说，城市规划布局改变了，道路交通环境好转了，也许限车就不是问题了。如果保障房进度跟上来了，很多人就不需要排着队去买商品房了。

所以我们必须看到，老百姓暂时放弃自己的基本权利，将其让渡给政府，愿意承受某种限制，是有条件的。这种放弃只是为了政府部门能够有时间提供更好的公平品，这种放弃是与未来的某种获得相对应的。政府官员应该视这种放弃为莫大的责任，因为老百姓以这种方式托付了更大的使命给政府，官员们岂可不察？

也正因为如此，这种让渡一定意味着公开的讨论和某种程序性安排，意味着某种经讨论而形成的契约关系，这是官与民在面对公共利益时经协商与沟通而达成的一致。而在过去一年中可见的案例中，这样的沟通与协商少而又少，甚至没有人在意其程序是否合规，这是值得我们关注的。

尤其是，因为打破了公权力与私权力的合理边界，这种让渡一定是临时性和非常态的。这种让渡不是公权力的正当延伸，官方不能以公共利益为由强求老百姓让渡自身权利，也不能以种种理由固化这种让渡。如果这种让渡成为常态，则公权力越界就成为理所应当。而与权力边界的模糊相随的，一定是对政府权力监督和限制的缺位，最终就可能出现对民众权利的损害。

我本是海虾一只，2011 年春节来过，又走了

虾小米的春运

温淑萍/ 文

全国人民正在张罗着欢度春节，远在海南老刘家的虾小米(一只海虾的编辑命名)隐约感觉自己要糟。

这不，1 月 19 日晚上，一只网从天而降。

“要命呢！”惊恐、愤怒了大半夜，疲惫不堪的虾小米在天亮之前终于思考明白了，生来本就是为人类服务的，认命吧！

曙光照耀大海，同伴们有的去重庆、有的去山东，而虾小米则被老刘安排进京，总算挣回点面子！天寒地冻之中，虾小米的春运开始了。

一斤涨了 2 元钱

“往年这个时候，池中的海虾已经所剩不多了。今年成本上涨，加上天气不好，飞机总是晚点，发货量慢了很多。”老刘和一帮人一边念叨，一边把虾小米和众多兄弟姐妹们搬到了另一个池子内，“太暴力了！”这个池子水温零下 2 摄氏度，虾小米刚下水就被冰水引导着进入了冬眠状态。

已经失去知觉的虾小米和同伴们被分成 60 个一组，像码鸡蛋一样被码放在一个价值 1.5 元的胚子上。用老刘的计算方式，60 只一斤。海虾们被码好后，以三层楼的方式，被装进了一个价值 2 元的不透风的塑料袋里。袋子里有很充足的氧气。

塑料袋包扎好后，小虾们又被搬进一个价值 10 多元钱的箱子里，之后再被搬到了一辆卡车上。20 多分钟后，小虾们来到三亚机场，4 个小时的飞行旅程即将开始。

就在进入冬眠的前一刻，众多回忆在虾小米的心中纠结。

半年前，当虾小米和同伴们还孕育在虾卵里时，就被老刘轻轻地放入了 20 摄氏度温暖的海鲜池里。一个月后，小虾们破卵而出。这时，虾小米像玻璃一样全身透明，每天和同伴们在海鲜池内快活地游来游去，享受着老刘精心准备的大餐。在她的眼中，这个世界最可爱的人就是老刘。

2 到 3 个月后，她们逐渐有了虾的模样。期间，她每天都会看到有 5000 斤左右的同胞被送去旅行。虾小米一直好奇地猜想着外面的花花世界。

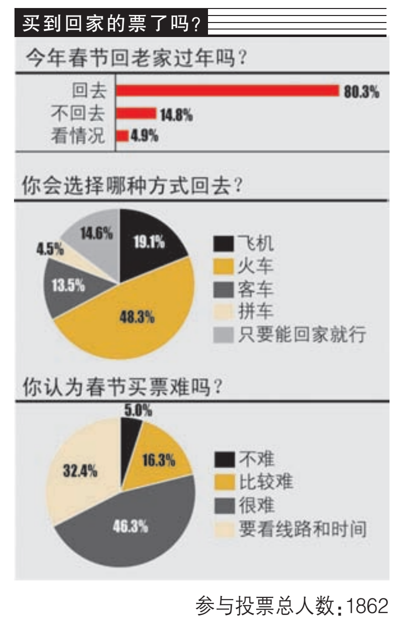
就在昨天，虾小米听说，60 只同胞被送走，老刘就能收到 12 元钱，如果刨去小虾们的生活成本 6 到 7 元，老刘纯利润能赚 5 元左右。而在夏天，60 只同胞最多只值 10 元钱，一斤涨了 2 元钱！

“靠，一个小商人而已！”老刘的形象一下子在虾小米的心中坍塌了。

下转 04 版

一周调查

买到回家的票了吗？



参与投票总人数：1862

调查详情请登录经济观察网
www.eeo.com.cn

时势解码

“十二五”经济转型向何处?

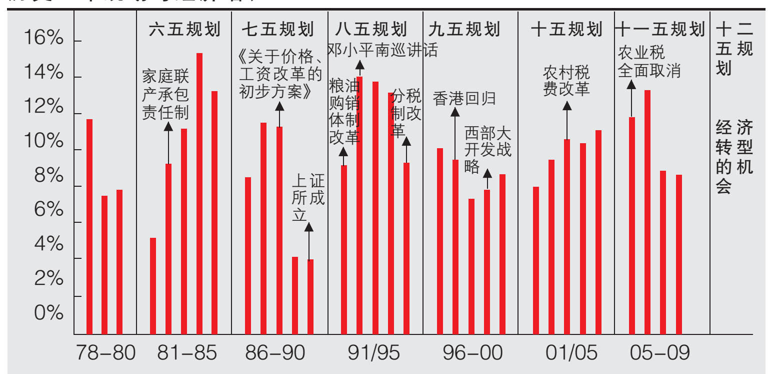
辜胜阻 曹誉波 / 文

“十二五”是全面建设小康社会的关键时期,也是深化改革开放、实现经济发展方式转型的攻坚时期。转型已成为当今政府和企业共同的重大使命。当前我国经济发展速度和经济规模均位居世界前列,但世界经济格局正发生着复杂深刻的变化,我国传统“低价工业化”发展模式将受到严峻挑战,推动经济持续稳定健康发展的任务十分艰巨。改变“大而不强、快而不优”的发展现状,推进经济社会全面、协调、可持续发展应成为“十二五”时期经济工作的最重要的任务。其中,关键是要改变经济发展过程中存在的“五个过度依赖”,实现五个“再平衡”,建立“内需主导、消费支撑、创新驱动、均衡共享”的发展模式。

一、从过度依赖投资和出口拉动的增长方式向消费、投资、出口相协调,以消费为主力的发展方式转变

长期以来,我国存在内需与外需失衡、投资与消费失衡的问题,经济增长主要依靠投资和出口拉动。据测算,2000–2008 年,我国投资增长 17.9%,净出口增长 34.7%,分别比消费增速快 7.2 和 24 个百分点,而居民消费率从 1985 年的 53%降至 2008 年的 35.3%,不仅低于发达国家,也低于一些发展中国家。长期依赖投资和出口的增长模式,使我国经济面临严重的结构性失衡问题。为此,在“十二五”期间,我国要实现以消费需求为主导的内需拉动型增长,坚持扩大内需的长期战略,建立扩大消费的长效机制,努力推动消费、投资、出口协调发展。要调整分配结构,增加居民收入,提高居民消费能力;要优化创业致富的环境,放宽民间投资限制,让更多的就业者变成创业者,通过中小企业创造新一批中高收入者;要把城镇化作为扩大内需的重要突破口,实施均衡城镇化战略,一方面要发挥大城市的规模效应和集聚效应形成都市圈网络;另一方面要推进农村城镇化,变农民消费为市民消费;要调整产业结构,扩大服务业比重,培育更多具有高消费能力的人群;要创新金融服务,推进消费信贷,放大消费需求;要鼓励新产品开发,培养新消费点,刺激消费者潜在需求;要培育新型消费文化,实现旧消费观念的改变和新消费习惯的养成。同时要加快完善教育、医疗、卫生、住房、就业和社会保障等民生投资建设,提高居民消费预期和边际消费倾向。

历史五年规划与经济增长



资料来源:Wind,宏源证券研究所

二、从过度依赖廉价劳动力的要素驱动方式向创新驱动、内生增长方式转变

改革开放以来,我国依靠廉价要素成本优势,采取低成本竞争战略,大规模引进外资,确立起世界制造业大国的地位,但在全球产业链和价值链上却处于弱势地位,面临“低端设计,虚弱品牌,巨大排放,微薄利润”的尴尬。当前,我国逐步进入高成本时代,要素约束不断增强,原有发展模式将无法维系。在“十二五”时期要始终坚持把科技进步和创新作为加快转变经济发展方式的重要支撑,推动发展向主要依靠科技进步、劳动者素质提高和管理创新转变,加快建设创新型国家。要发挥政府的服务功能,对创新行为进行鼓励,对知识产权进行保护,实现国家科技创新能力的全面提高;要发挥高校创新源和科研院所智力源作用,扩大职业教育规模,坚持“以用为本”人才理念,培养出一批既懂科技又懂市场的新型创新创业者;要进一步增强企业自主创新能力,引导制造业企业高端化和服务业企业现代化,加快企业战略转型,实现创新驱动,构建以企业为主体、市场为导向、产学研相结合的创新体系;要发挥高新技术开发区的创新示范效应和辐射效应,构建区域创新文化体系,通过区域品牌影响,增强区域经济集聚力。

三、从过度依赖房地产业支撑的增长方式向发展战略性新兴产业和现代服务业、培育新的经济增长点,形成多元支撑的方式转变

房地产业为经济快速发展做出了巨大的贡献,在一些地区甚至已经成为地方经济的重要支柱。当前,房地产业回报率的持续走高和房地产投资的过快增长将吸引大量资金涌入,挤占战略性新兴产业和现代服务业的资金投入,抑制其经济效率的提升,进而影响整个宏观经济的协调发展,导致行业增长结构失衡、投资消费比例失衡等多重问题。从南美、东南亚以及日韩等国际经验来看,一个国家进入中等收入水平后,抵挡房地产的诱惑是避免出现金融或经济危机的关键。在“十二五”期间,一方面要积极推动房地产业的健康发展,另一方面要通过“增量创造”来推动“存量调整”,改变经济增长过度依赖房地产业的格局,建立现代产业体系,形成经济增长的多元支撑。要加快财税体制改革,实现地方事权与财力相匹配,改变财政收入过度依赖土地财政的局面;要在保持房地产调控政策稳定性的同时积极建立多层次的住房供给体系,增加中低价位、中小套型普通商品住房供应,落实保障性住房和各类棚户区改造住房建设规划,加快城市廉租房和经济适用房建设;要建立健全资本市场与新兴产业的对接机制,引导过剩资本回归实体经济;要发展新兴服务业态和消费业态,推动经济服务化,构建社会公共服务业、生产性服务业和生活性服务业相均衡协调的现代服务业体系。

四、从过度依靠资源消耗和环境代价的粗放增长方式向低碳、绿色、集约的发展方式转变

在约束机制不健全的情况下,许多企业依靠高污染、高能耗生产方式获取高额利润,技术革新动力不足,影响经济发展集约化,从而进一步造成环境的破坏和资源的过度消耗。过度消耗资源环境为代价的粗放型增长方式使我国付出了高昂的经济和社会成本,我国经济增长越来越面临“资源瓶颈”和“环境瓶颈”。加快推动经济向低碳、绿色、集约的发展方式转变,突破经济增长的资源环境制约,已成为我国当前乃至“十二五”时期亟须解决的问题。当前,要把发展绿色经济上升为国家战略高度,加快能源结构调整,改变高能耗、高物耗、高排放的发展模式,合理调控战略性能源价格,进行资源税税率改革,促进高耗能产业优胜劣汰;要通过企业自主创新和对国外先进能源技术消化吸收的互动交融,扩大循环能源和新能源材料的使用,减少能源消耗,特别要推进结构性节能,将“开源”与“节流”并重;要积极倡导绿色消费,培育绿色消费观和绿色消费行为,推进绿色建筑、绿色家庭和绿色交通建设,形成绿色消费与绿色生产的互动机制。同时,要加强公共监督和制度约束机制建设,为发展方式的积极转变提供保障。

五、从过度依赖部分人先富的非均衡发展方式,向均衡共享、包容性增长方式转变

“十二五”规划建议提出,要坚持把保障和改善民生作为加快经济发展方式转变的根本出发点和落脚点,坚定不移走共同富裕道路,使发展成果惠及全体人民。当前,我国已步入经济建设和社会发展关键时期,这一时期既是推动我国经济发展迈上新台阶的重要战略机遇期,也是各种不和谐、不协调因素日益增多的社会矛盾多发期。我国分配格局存在居民收入和劳动报酬占 GDP 比重过低、收入差距日益扩大、企业薪外各类附加费过重挤占员工加薪空间等问题。如何趋利避害迈过“中等收入陷阱”、实现新跨越新发展,关键就在于积极转向均衡共享、包容性增长。为此,要改变财政收入和企业利润增速快于城乡居民收入增速的现状,建立居民收入跟经济增长挂钩、劳动所得与企业效益挂钩、工资与物价水平挂钩的机制;要扶持低收入和困难人群,坚决打击非法收入,调整不合理高收入,深化垄断行业收入分配制度改革,缩小收入差距,扩大中等收入阶层比重,分好社会财富“蛋糕”,构建“橄榄型”社会格局;要加大税收对收入分配的调节作用,积极实施“化税为薪”或“提薪让税”,完善个人所得税制度,减轻中低收入者税赋压力;要加快公共服务体系建设,促进公共教育、公共卫生、公共文化、社会福利等协调同步发展,引入多元公共服务投资体系,提高公共服务产品的社会供给能力,解除居民的消费忧虑;要深入量化改革目标,制定分配制度改革的时间表,提高改革政策的执行力,加快推进收入分配改革的进程。

(辜胜阻为全国人大常委、民建中央副主席、武汉大学教授)

2011 年中国经济有紧有松

王小广 郑慧 / 文

2011 年国内发展环境将是“总体较好、有紧有松”。货币、财政政策仍然会继续保持连续性和稳定性。尽管货币政策将有所调整,但仍然会保持相当的宽松度,而财政政策继续保持积极的特点,显示整体宏观政策仍然保持偏松的基调,这有利于今年宏观经济保持平稳较快增长。此外,对今年经济增长最有利的一个环境因素是投资环境的明显改善,国家和地方的“十二五”规划的实施仍然是以投资为中心,特别是一些中西部省市区中存在较强的投资冲动,因此,投资高增长是今年经济继续保持较高增长的最重要支撑。

主要宏观经济指标趋势

2011 年中国经济增长将小幅回落,但仍保持偏高增长水平。出口增长明显放慢和消费继续小幅调整是导致经济增长有所放慢的主要原因。作为“十二五”开局之年,各地热情高涨的“十二五”规划的实施将会导致今年投资增长强劲反弹,估计今年全社会投资增长将超过 25%。预计今年国内生产总值将首次突破 40 万亿元,达到 44.5 万亿元,增长 9.3%。

今年消费需求和出口需求的增长都将有所放慢,其中出口减速将较为明显,但投资的强劲增长将在很大程度上抵消这两大最终需求增幅的下降。

消费增长将会比 2010 年有所放慢,估计全年社会消费品零售总额名义增长 16.9%,实际增长 14%左右。消费增长继续放慢主要有三大原因:一是受消费增长周期的影响,消费增长将继续温和调整;二是 2011 年汽车消费增长将明显放慢,估计增长 18%左右;三是受房价过高、房价上涨空间受政策限制等因素的影响,2011 年房地产投资和消费的增长都将放慢,这会带动家居、家装等消费市场的增长调整。

我们预计 2011 年出口增长将明显放慢,全年出口增长估计在 10%到 15%的区间运行,比 GDP 增长略高。出口增长可能明显放慢的原因:一是由于经济继续复苏的动力不足全球三大发达经济体都会有一定程度的减速,这会对我国出口增长形势产生很大的压力;二是受 2010 年出口增长高基数的影响,2011 年出口也将趋于放慢;三是受原料价格上涨较多、人民币升值预期较强、出口竞争激烈等因素的影响,国内企业出口积极性减弱。据我们调研了解,不少纺织企业担心原料上涨过多和汇率变化而导致亏损,不敢轻易接受新订单。

不过,投资增长可能出现明显加速,估计 2011 年全社会固定资产投资有望达到 28%,甚至有可能突破 30%。我们调研了解到:沿海一些发达地区,仍把“十二五”期间的经济增长目标定在 10%以上,而很多中西部地区把目标定在 13%至 18%,比“十一五”还高,所以,“十二五”前期投资“大干快上”在所难免。

此外,我们预计 2011 年物价总水平(CPI)增长呈小幅回落的态势,且前高后低。总体看,导致物价下行的因素增多增强,导致物价上行的因素减少减弱,全年调控目标可以实现,甚至出现超预期的回落。

面临的主要问题

受两波房地产调控政策的影响,2010 年我国房价上涨的势头有所遏制。但支持房地产泡沫化增长的因素仍然强劲,2011 年房价可能出现报复性上涨。主要原因是 2011 年流动性过多问题不会根本改变,而且极可能形成内外叠加效应。国内宽松的货币政策仍然继续,只是宽松度有所减弱,持续两年多的明显宽松的货币政策使房地产市场“调而不降”。美国第二轮量化宽松的货币政策 2011 年进入全面实施阶段,美元将进一步泛滥,将从多方面影响新兴经济体国家,既冲击国际期货市场,抬高商品价格,增加新兴经济体的增长成本和通胀压力,又冲击新兴经济体的资本和房地产市场,推升资产价格升值。两股力量叠加,将形成很强的资产泡沫化效益。另外,房地产调控未改变人们对房价的“两个预期”,相反,从最近几个月社会资金又在加快流入房地产市场看,房地产投机的热情又在高涨。2010 年前 8 个月均房地产资金来源额为 5545.4 亿元,9 月、10 月则明显增多,分别达 6141 亿元和 6418.6 亿元,这预示着房价在 2011 年初可能强劲回升。房价泡沫越高,未来的调整风险越大,对此要高度警惕,制定治本之策。

“十二五”发展与过去 30 年或过去 10 年完全不同,其面临的最大风险和挑战是我国也可能陷入“中等收入国家陷阱”。我们认为,要避免出现“中等收入国家陷阱”,必须改变发展模式,促进发展方式的根本转变,通过经济社会均衡发展和产业竞争力提高来突破发展的瓶颈和“陷阱”。忽视国际国内环境变化及最终需求不足而过度强调(或依赖)投资高增长将会导致一系列难以解决的问题:一是将会明显加剧投资与消费的增长失衡,过高的投资增长将形成过多的产能,在出口需求和消费需求均显不足的情况下,这意味着产能过剩问题恶化,从而形成内生性的通货紧缩压力。二是在我国的很多地区,目前高投资增长在相当程度上仍依赖于房地产和高耗能产业的高增长,因而对经济结构调整会形成很强的负效应。三是投资高增长不利于收入分配差距扩大问题改善,相反,会提高资本收益的占比,继续降低居民收入的占比,将对未来消费的稳定增长和社会稳定产生不利影响。因此,避免投资再次出现过度增长应成为 2011 年宏观经济政策的一项重要工作。

> 2011 年国内发展环境将是“总体较好、有紧有松”,避免投资再次出现过度增长应成为今年宏观经济政策的一项重要工作

此外,2011 年出口环境将不如 2010 年,这对外向型企业将产生明显的不利影响:一是受出口增幅可能大幅放慢及成本明显上升的影响,2011 年外向型企业收益率将明显下降,在这种情况下,企业最简单的选择是逐步放弃实业,而将资本、资金转向资产品市场(房地产、股市、期货等),这不利于传统出口产业的转型升级。二是出口增长明显放慢,意味着一些行业大量的产能过剩将需要国内市场消化,国内市场的产能过剩问题显性化,从而加剧国内企业间的恶性价格竞争,导致整体工业的利润率下降。

宏观经济政策取向

作为“十二五”开局之年,2011 年不能再用传统的发展观念和模式来推进经济增长,要着力改变传统的发展模式,从追求速度效益转向追求结构优化效益。我们希望“十二五”经济发展出现这样的新变化:经济增长适度放慢下经济结构调整速度在明显加快。根据这一内在要求和针对前面提出的 2011 年我国经济面临的主要问题,我们提出 2011 年宏观经济政策的重点是抑泡沫、控投资、调结构、促民生。

(一)抑泡沫。我国宏观经济的主要问题不是通胀,而是宽松的货币政策退出过慢、力度偏小,导致越来越严重的资产泡沫化,特别是当前房地产高泡沫化有向泡沫经济演化的巨大风险。为此,我们建议要对货币政策合理地调整。一是继续升息,逐步改变负利率状况,保护存款者利益,同时增加投机者的炒作成本,抑制投机需求。二要控制货币供应量增长,适度压缩新增信贷规模,根据我们的测算,今年 GDP 增长 9%,考虑价格因素,新增信贷规模只需要 6 万亿就够了,因此,我们建议将今年的新增信贷规模控制在 7 万亿以内。三是加大对中小企业融资的支持力度,促进中小企业发展。四是如果房价出现报复性增长,有必要出台更大力度的针对房地产的信贷紧缩政策。

(二)控投资。要避免投资再次出现过快增长的局面,不仅要通过适度紧缩货币政策,把好流动性闸门,而且要用“市场准入”和“环保标准限制”两个闸门,还要加强对地方融资平台的风险管理,抑制地方政府间过度的增长竞赛,尤其要坚决防止一些地方借“十二五”时期开局盲目铺摊子、上项目,形成新的低水平大规模重复建设。

(三)调结构。调结构、转方式是“十二五”规划的重中之重,“十二五”起步好不好关键是看调结构、转方式能不能取得明显进展。要从创造有利于结构调整的环境和机制两方面加快结构调整的步伐。一方面,要降低增长预期,改变高增长思维,要尽快改变经济增长对出口和房地产的过度依赖,为结构调整创造较为宽松的宏观环境。另一方面,要创造经济结构战略性调整的促进机制,全方面加快经济结构调整升级。要进一步改善居民消费条件、培育新的消费热点,千方百计扩大消费,加快形成消费增长的长效机制。通过减税和提供更大更多的金融支持促进服务业大发展。努力创新金融与产业结合的模式,促进制造业升级,提高国家的自主创新能力。

(四)促民生。一是把促进充分就业作为经济社会发展的优先目标,采取更多更积极的措施扩大就业,完善城乡公共就业服务体系和就业保障体系;二是进一步加强社会保障体系建设,在扩大养老保险覆盖面、提高统筹层次、完善转移接续办法等方面取得新进展,扩大新型农村社会养老保险试点范围,建立健全企业退休人员基本养老金、城乡居民低保标准正常调整机制;三是稳步推进医药卫生体制五项重点改革,提高基本医疗卫生服务水平;四是加快推进住房保障体系建设,强化政府责任,调动社会各方面力量,加大保障性安居工程建设力度,大力发展公共租赁住房,尽快形成符合国情的住房供给体系;五是深化收入分配改革,扭转收入差距扩大趋势。

(王小广为国家行政学院决策咨询部研究员)

编读往来>>>>

读报留言

《用地之苦》
期刊于 2011 年 1 月 17 日 1 版

一方面是用地不够,一方面是强拆四起,地方政府在土地上的压力已经转为社会矛盾。国土部坚持“坚守红线、毫不动摇”,地方政府大量项目等着上马,而“十二五”提出的城镇化建设用地问题也牵涉民生用地,“人地之争”将是“十二五”规划地方政府首先要解决的问题。 ——凤凰网网友

土地不够用,很大程度上是土地管理不到位。看看最近的新闻就不难发现,土地闲置调查、土地出让金去向调查、土地官员落马,这些背后有着一条土地寻找链条,头疼医头脚疼医脚的办法指标不治本,根本的还是改革土地审批制度。 ——搜狐网网友

读者来信

《富士康来到衡阳》
刊于 2011 年 1 月 17 日 12 版

内陆工业复兴还差一步

富士康入驻衡阳让很多人感觉看到了衡阳工业复兴的希望,但真正的复兴还差一步。

中国属于制造业的大国,模仿与制作能力是最强的。当然这也不能责怪中国,几乎所有发展中的国家,都要走过这么一个过程,只是随着产业升级的变化,制造能力转移到了中国而已。并且,这种转移会随着中国经济的不断发展继续转移下去。这是规律所致,也是发展所致。

实际上,中国的企业处在集团转弯的过程当中;有的已经开始有了自己的品牌,有的正在有一些品牌的影响,有些只是有一些知名的产品,更多的企业还处在产品的紧密生产当中,这些企业处在中国的内陆城市,二、三级市场,它们分处于各个行业,有的是相对冷辟的行业,它们都毫无疑问地走到了一个快速成长的停滞期。

此时的企业想超越别人,跨入“无人之境”,必然是困难重重。光有低成本制造与产品是不可能实现的。关键是看企业从求生存到求发展的新平台上如何变革。重要的是企业的市场发展战略,企业的调整管理模式,商业模式的调整,还有企业文化的整合。

谁的商业模型解放了人,谁就有可能获得最大的成功。

——郑新安

有话要说

货币政策从紧的正反两面

央行行长周小川最近在接受采访时表示货币政策的选择面临两难的境地。

货币政策取向必然各有利弊,关键在于决策者关注的重点,笔者认为紧缩性货币政策利大于弊。

当前采取紧缩性货币政策的顾虑主要有以下几点:第一,紧缩性货币政策短期必然降低经济增速;第二,一线城市房地产泡沫已经十分严重,紧缩性货币政策必然捅破泡沫;第三,去年 4 万亿资金大都投给了国企从事“铁公基”开发,一旦收紧货币可能造成烂尾;第四,紧缩性货币政策将使本来就无法与国企在公平竞争平台竞争的民营企业更加难以获得贷款,一大片民营企业面临生存危机,同时将造成失业增加;第五,紧缩性货币政策可能造成人民币升值压力增加,同时利差导致热钱流入,但笔者认为规模不会很大,因为热钱往往注重的是短期投机利益,如房地产市场,而紧缩性货币政策会打压房地产市场与股市。

相反,采取紧缩性货币政策的好处有以下几点:第一,虽然短期经济增速放缓,但有利于居民修生养息,促进长期经济平稳发展;第二,可以改变负利率状态,停止人民币贬值速度,保护居民个人存款并使得物价平稳;第三,可以使房地产价格回归到合理水平,提高居民的消费,并减缓贫富差距的进一步拉大,原因在于富人通过资本赚钱,而穷人通过劳动力赚钱。

——范欣

本报热线
北京:北京市东城区和平里兴化东里化工大院甲 7 号楼
广告热线:(010)64209022-1151、1199
发行热线:(010)64209022-1175
新闻热线:(010)64209022-1125
上海:上海市肇嘉浜路789号均瑶国际广场19楼F1-F2座
广告热线:(021)34160312
发行热线:(021)64049862
广州:广州市东山区建设六马路 29 号荣建大厦 7 楼 D、E 室
广告热线:(020)83312438
发行热线:(020)83312438
深圳:深圳市景田东路紫荆苑梅花阁 101
广告热线:(0755)82968277
发行热线:(0755)82968277

外资进入房地产从严 商务部政策调整空间有限

本报记者 张斌 北京报道

房价调控一招接连一招，依然是继续从紧之势。

同时，海外资本对中国的房地产业的兴趣再次展露。商务部数据显示，去年全年，中国累计吸收外资1057.4亿美元，房地产吸收外资占比为22.7%。

今年年初，对更多跃跃欲试的海外资本，中国政府早早念起了“紧箍咒”。

1月18日，在中国商务部的新闻发布会上，新闻发言人姚坚表示，商务部将会进一步加强外资进入房地产的监管，和有关土地建设、外汇、金融部门加强合作，进一步规范审批外资进入房地产领域。

> 这些公司账户上基本不能留钱，日常使用资金就是5万，需要的采购资金等都需要按照采购合同上所要支付的钱进行换汇

一句话，引起了市场对从紧政策的无限猜测。

“目前对外资进入房地产的监管政策已经相当严格，政策可调整的空间并不是很大。但是在政策执行的力度和规范性上可以进一步加强。”商务部的一位官员告诉本报。

政策调整空间有限

上述官员说：“目前并没有像外界想象的那样，正在酝酿一份大规模的限制外资进入房地产的政策调整文件，因为可修正的空间已经非常有限。”

国内限制外资进入房地产市场，最早可以追溯到十几年前。

1998年开始，中国的住房分配货币化。历经多年的发展，随着房地产成为暴利行业，对限制外资进入房地产领域“炒作”的呼声越来越高。

当时，坊间对外资设限呼声较高的方面包括：减免税收优惠、行政管制外汇资金流入和结汇、对引进外资和境外上市进行监管和设限、提高外资房企注册资本的总投资比等。

一位地方商务系统的官员说：“现在在这几个问题上都已设限，而且都比当时想象的更严格。”

目前，外商投资房地产的程序要经过层层核审：首先是在地方政府审批，然后到国家商务部进行备案，备案通过之后才能到国家外汇管理局进行登记，这三步之后才是换汇、让资金进入。

在审批上，目前的政策已经是从最前端入手限制外商投资房地产。

2006年7月11日，建设部联合其他五部委出台了第一份限制外资进入房地产的政策，即171号文件《关于规范房地产市场外资准入和管理的意见》（下称《意见》），被业内称为“外资限炒令”，旨在加强对外商投资企业房地产开发经营和境外机构和个人购房的管理。

这份《意见》中最引人注意的武器有两件，其中之一就是首次用土地使用证来调节和把握外资房企进入的节奏。

《意见》指出，设立外商投资房企由商务部和工商行政管理机关依法批准设立和办理注册登记，颁发一年期《外商投资企业批准证书》和《营业执照》。待付清土地出让金后换发《国有土地使用证》，然后再换发正式的《外商投资企业批准证书》。

“这也就意味着，外商投资房地产企业的批准成立必须有相应项目的《国有土地使用证》作基础。也就是这个公司既要有项目又要有土地。”上述地方商务部门官员解释，“土地使用证的硬性考核，能够有效防止擅长资金运作的外资空壳公司的设立，进而限制海外热钱涌入房地产。”

凯德置地的相关人士还指出，通过1年期的外商投资企业批准证书，至少名义上将外资投资企业在国内生根延缓了一年。而综合考虑土地使用权证还是融资的前提，也就有效减少了外资企业从银行贷款过多存在的隐忧。

171号文件出台之前，外资大都以股权和项目转让等形式进入国内房地产，《意见》在此方面着墨颇多。

《意见》对海外投资者以境外公司直接投资境内房产明确说“不”。第一条规定，投资非自用房地产，要遵循商业存在的原则，设立外商投资企业。

“这不仅给海外热钱投机房产增加了成本，还给外资惯常的设立BVI离岸壳公司这种操作手法关上了门。”某投行人士指出。

此外，还对外商投资房地产企业的股权和项目转让加强审批。这对外资进入国内房地产帮助缺钱的企业或项目融资，得到一定股份，然后通过股权转让赚取收益的投资企业影响很大。

《意见》对境外投资者并购境内房地产企业做出明文规定，除了审批，还构筑了“防火墙”。例如第五条指出，要求妥善安置职工，处理银行贷款，明文规定要以自有资金一次性支付全部转让金；第八条指出，外商投资房地产企业的中外投资各方，不得订立保证任何一方固定回报或变相固定回报的条款。

这也被业界解读为对外资投资房地产的调控重刀挥向股权换热钱、以股权并购进入国内房地产的方式。

当时大家颇为关注的注册资本金也已经提高到了50%，而且必须在两年内全部完成。

“这个已经很难再提高。其实注册资本金如果和国内企业一致，贷款按照工程的进度进来，这样或许更能减少央行在短时期内大量发行人民币去对冲的压力，也降低通货膨胀的压力。”上述地方商务部门官员说。

“加强监管”重在执行力度

而行政管制外汇资金流入和结汇，目前的规定也已经相当严格。

上述商务部官员说：“这些公司账户上基本不能留钱，日常使用资金就是5万，需要的采购资金等等，都需要带着采购合同，按照合同上所要支付的钱进行换汇。之前还讨论过的将政策的着力点放在外资结汇离场的时间上，主要就是把短钱变成长钱，让外资在获利后的离场成本很大。现在的人民币升势强劲，人家巴不得多呆上一段时间。”

那么现在的钱是怎么流进内地市场的呢？

成都地产界人士告诉记者，他认识的港澳台公司都在成都有熟识的公司，基本都是将钱以账务往来的名义打给这家成都的公司，再以这个公司的名义购买物业，金额通常在1亿元以内。

更大的金额，操作方式就是一些基金会与在境外设有分公司或是境内的项目公司通过境外公司控股的房地产公司进行合作。这种交易可以在境外直接完成。

上述商务部官员说：“其实在这一点上，我们在政策中也有规定。”

2007年6月商务部、国家外汇管理局发出《关于进一步加强、规范外商直接投资房地产业审批和监管的通知》，通知中指出，要严格控制以返程投资方式并购或投资境内房地产企业。

“只是现在我们并不能很好地定义返程投资，更不能很好地辨认。这是需要进一步规范并加强执行力度的问题。”他说。

电厂库存充裕 煤价可能再降

本报记者 于华鹏 北京报道

手中有煤，心中不慌。

进入1月以来，电煤并未像往年一样出现紧缺的状况，电厂的库存大都维持在15天以上，价格自去年11月底以来截至今年1月19日，5500大卡的电煤价格下降了30元。而年后电煤随着需求的降低，价格将继续下降。

来自秦皇岛煤炭网的数据显示，自1月8日至1月14日，一周内重点发电集团的电厂库存与前一周相比，有下降态势，但基本维持在15天左右。

其中，上电及浙电集团电厂库存日均分别保持在56.21万吨及209万吨，电厂存煤天数分别为13天和18天；粤电电厂存煤天数目前为20天，大唐集团电厂煤炭库存有所下跌，一周内日均保持在60.7万吨，环比下跌12.50%，存煤天数下滑至7.17天，但在最低警戒线7天以上。

对此专家认为，电煤的库存充足得益于进入冬季后采购的充分和煤炭价格的连续走低。相比于去年1月份5500大卡的电煤810元每吨的价格，今年只有775元左右，相差35元。

最新数据显示，上周（1月13日–1月19日），国内沿海动力煤价格继续下跌。环渤海地区港口平仓的发热量5500大卡市场动力煤的综合平均价格报收773元/吨，环比下降了3元/吨，这已经是连降第6周下降。

秦皇岛煤炭网曾波介绍，发热量5500大卡/千克市场动力煤在秦皇岛港、曹妃甸港、国投京唐港、京唐港、天津港和黄骅港的主流成交价格分别报收775–785元/吨、775–785元/吨、775–785元/吨、775–785元/吨、775–785元/吨和745–755元/吨；其中，在秦皇岛港、国投京唐港、京唐港和黄骅港的交易价格与前一个报告周期持平；在曹妃甸港、天津港的交易价格比前一个报告周期下降了5元/吨。

如果从11月底电煤价格开始下行算起，近两个月来电煤价格已经下降30元左右。

对于煤炭价格继续走低的原因，中国煤炭运销协会市场观察员李朝林对本报记者表示，虽然天气变冷，电煤需求加大，但此前电厂购储煤充足，保证了电力供应，加上海运费继续走低，所以电煤价格连降属于正常市场波动。

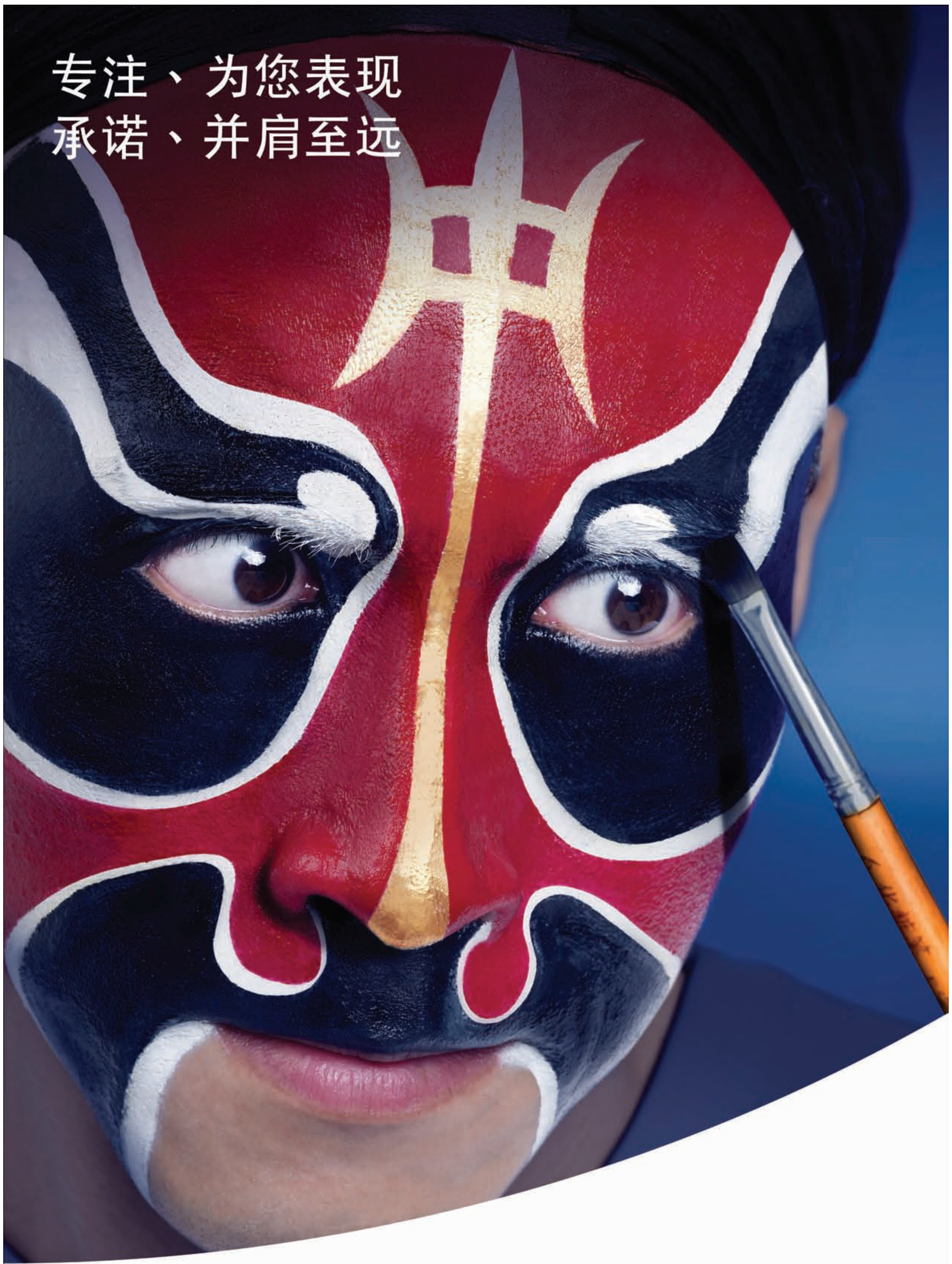
对于春节后电煤市场的价格走向，李朝林对本报记者表示，价格不会上行，将仍以下降为主，会在企稳中走低。

“春节后天气回暖，煤炭的需求进一步减弱，加上运输通道的通畅，海运费、汽运费等煤炭运输费用将会继续走低，所以煤价没理由再上涨。”李朝林说，“价格上春节前后将保持相对稳定运行，2月份煤炭价格将会小幅度下滑，而全年的煤炭价格将随着季节性小幅度升降，估计价格上涨幅度在3%以上。”

与此同时，2011年将是“十二五”开局之年，新的煤炭生产计划已经基本浮出。相比于2010年的供略大于需，2011年将会继续扩大产量，基本维持供需平衡。

数据显示，2010年前11个月我国原煤产量完成30.39亿吨，同比增加4.18亿吨，增长15.5%；销量完成28.92亿吨，同比增加3.9亿吨，增长13.5%；全国煤炭发送量累计完成18.27亿吨，运量增长15.3%；主要煤炭中转港口发运煤炭5.1亿吨，增长23.1%。

“但下一步‘十二五’期间将加大一次能源的占比，达到11.4%，推进能源结构优化调整，统筹规划重点能源基地和跨区能源输送通道建设，这从一定程度将降低煤炭的需求和消费。”李朝林表示，“所以2011年，煤炭产量将会受到约束，煤炭消耗比例将会有所下降，但是煤炭作为第一能源仍将是我国能源消费的主力，同时消费量也会不断增加，因此从这个层面上讲，2011年我国的煤炭产量将会继续增加，预计煤炭产量将增加8%左右，总产量将达到35亿吨以上。”



自1903年起为中国客户服务，矢志不渝地为您的成功努力

苏格兰皇家银行拥有近300年的历史，进入中国市场长达一个世纪之久。在此期间，我们与蓬勃发展的中国市场共同成长，鼎力协助本地客户取得成功。

展望未来，苏格兰皇家银行对中国的业务充满信心。我们承诺将一如既往地以出色的专业知识及完善的客户服务助您继续走向辉煌。

www.rbsbank.com.cn

RBS™ 苏格兰皇家银行

《粮食法》有望年内出台
转基因立法主导权三部委均感兴趣

本报记者 降蕴彰 北京报道

国家立法对转基因进行管理,可能会在粮食领域率先破题。

本报获悉,由国家发改委牵头、国家粮食局负责起草的《粮食法》目前已经过五六轮修改,开始全面征求国务院有关部门和地方政府意见,预计今年两会之前,《粮食法(草案)》将提请至全国人大常委会审议。知情人士称,如果审议顺利,《粮食法》有望在年内出台。

值得注意的是,此前全国人大农业与农村委员会在有关报告中建议,国务院有关部门对立法涉及的粮食转基因管理的有关问题进行深入研究。

全国人大农业与农村委员会之所以将《粮食法》也归入转基因立法范围,是因为2009年农业部已经给转基因水稻、玉米颁发了安全证书,因此《粮食法(草案)》中也涉及到"转基因"的内容。

而同是涉及转基因管理,另一部由环保部牵头的《转基因生物安全法》历经十年仍停留在起草阶段。

知情者透露,《转基因生物安全法》之所以被迫拖延这么久,究其原因是由于农业部、环保部和科技部等部委之间的利益纷争。

两个立法

本报获悉,在去年12月下旬的十一届全国人大常委会第十八次会议上,全国人大农业与农村委员会在有关报告中建议,国务院有关部门对立法涉及的粮食转基因管理的有关问题进行深入研究,并争取2011年将《粮食法(草案)》提请至全国人大常委会审议。

而在《粮食法(草案)》推进的同时,环保部也一直在组织《转基因生物安全法》的起草工作。

前述知情人士称,在《粮食法》起草中,参与部门之间的争议比较小,对负责起草的国家粮食局影响较小,而《转基因生物安全法》从开始起草以来,环保部所受到的阻力很大,导致起草过程中经历了多次转停。参与起草的许多专家对此多有怨言,有的甚至选择了退出。

中国政法大学环境资源法研究所所长王灿发是《转基因生物安全法》的起草人之一,她表示,环保部主持的转基因生物安全立法在2006年下半年就被迫停下来了。在经历了几次停停转转之后,由于整个工作进展实在太缓慢了,她选择了退出。

王灿发获悉重启转基因生物安全立法是在去年底,不过,她表示自己现在已经是局外人了。

另一位参与《转基因生物安全法》起草的专家表示,环保部重启转基因生物安全立法,是因为由于立法的滞后性已经制约了我国转基因物技术的有序发展,转基因食品的安全也得不到保障,尤其是在2009年8月农业部给转基因水稻、玉米颁发了安全证书之后,许多专家对国内转基因生物安全现状极为担忧,呼吁有关部门尽快立法。去年全国两会期间,很多参会代表也表示对转基因安全问题极为关注,同样呼吁尽快立法。

同样的呼声还来自其它社会各界,多方面的压力促使转基因生物安全立法再上轨道。

部委纷争

知情人士称,早在1999年环保部就开始组织专家起草《转基因生物安全法》。

环保部当时立法的设想主要是,一方面为了保障转基因生物技术及利用该技术生产的产品在计划、试验、生产、运输、销售以及应用过程中的安全性,另一方面是为了保护我国生物的多样性、生态平衡和国人身体健康,推动转基因生物技术在我国的可持续发展。

环保部的转基因生物安全立法第一次出现波折是在2001年春节后。前述知情人士称,当时环保部组织的专家们正忙着做调研等前期立法准备工作,却忽然得知国务院很快将发布一份名为《农业转基因生物安全管理条例》的文件。这份文件由农业部负责起草。环保部方面担心该《条例》出台后,很有可能在内容方面与正在起草的《转基因生物安全法》或有交叉或有冲突,国务院法制办方面当时回复说,《农业转基因生物安全管理条例》和《转基因生物安全法》并不冲突。

> 要确保本轮转基因生物安全立法进展顺利,就必须先做好农业、卫生和环保三部门的分工,避免管理的交叉或管理真空

2001年5月23日,国务院发布《农业转基因生物安全管理条例》。在该《条例》公布后不久,国务院法制办方面就叫停了转基因生物安全立法工作。给出环保部的说法是,《农业转基因生物安全管理条例》与《转基因生物安全法》存在交叉和冲突。

环保部联合了科技部、国家林业局、中国科学院等十多个多部门,试图说服国务院法制办的相关负责人,但最终无果。

此后,国务院建立了农业转基因生物安全管理的部际联席会议制度,参与者包括农业、环保、卫生和检验检疫等部门。但在实际执行当中,特别是在转基因生物安全问题上,基本上都是农业部说了算。

再往后,业内一些专家开始公开表示,我国转基因方面的立法主要集中于狭义的农业种植业领域,在环境安全和食品安全的问题上,环境部和卫生部等部门才更具权威性;环境部、科技部、卫生部等部门也都积极要求发出更多的声音。农业部显得比较孤立,受到了诸多质疑。

受此影响,2005年春节之后,环保部再次获准起草《转基因生物安全法》,但受国务院法制办的安排,由原来的环保部单方面起草改为环保部与科技部联合起草。

联合起草带来的结果是,立法重新启动不久,环保部与科技部就在立法观点上出现了不可调和的矛盾,环保部强调必须从生物安全、环保的角度立法,而科技部却主张更应该从促进生物技术进步的立场去把握。环保部与科技部都坚持各的观点,最终使得立法再次停滞下来。

一波三折,在农业部给转基因水稻、玉米颁发安全证书之后,由于对转基因生物安全立法的呼声高涨,相关立法才再次入轨。

艰难推进

对于转基因生物安全立法的重新启动,前述知情人士并不看好。他表示,环保部和科技部们之间存在的分歧依然还在,再加之其他相关部门也有分歧,何时能够完成《转基因生物安全法》草案很难确定,至于颁布时间则更是遥遥无期。

中央民族大学生命与环境科学学院首席科学家薛达元是国内转基因生物安研究专家之一,在转基因生物的安全问题上,他非常担心相关政府部门的管理跟不上,但他明确表示不看好新一轮的转基因生物安全立法。

去年9月17日环保部发布了《中国生物多样性保护战略与行动计划(2011–2030年)》(下称"计划"),薛达元是该计划的专家组组长。他曾表示,环保部在制定计划过程中受到了很大阻力。

薛达元表示,"行动计划"草案中本来很明确地说转基因生物存在潜在的风险,最开始的草案中的提法更为严重,但是由于有关部门不同意,在正式发布的文本里都被删掉了,最后剩下的只有关于风险的一点儿表述。

自农业部2009年给转抗虫基因水稻和转基因玉米发放安全证书后,关于转基因生物安全的争议声浪一直持续不断,而争议的焦点就是集中在转基因生物的生物安全问题上。农业部一直反对强调转基因生物存在潜在的风险。

前述知情人士表示,当前重要的是,要确保本轮转基因生物安全立法进展顺利,就必须先做好农业、卫生和环保三部门的分工,避免管理的交叉或管理真空现象的发生。

李国庆与大摩的桌下之盟

上接01版

包销魔咒

"中国的企业在美国上市都要被扒下一层皮。"一位不久前在美国上市的某公司财务总监无奈地说。

一位曾经在高盛工作的人士透露,大摩、高盛们在企业IPO过程中主要的收入就是来自于按照IPO公司总融资额收固定比例的佣金,比例一般在1%到2.5%之间。

但一位刚刚在美IPO的中国公司财务人士透露,中国赴美上市的公司现在的佣金比例大多在5%到7%之间,多数为7%,只有那些质量特别好的公司佣金才能与大投行谈到5%,如果是小投行才可能谈到3%。

按此道理,投行应该想让IPO公司的股价越高越好,这样可以赚取更多佣金,但看起来很多IPO公司并没有这样的感受。而李国庆对大摩的一切抱怨正是源自他认为当当网IPO过程中股票定价过低。

如何定价才合理被业内很多人士称为"伪命题"。因为在美国,上市股票的定价主要考虑赢利水平、发展潜力、发行数量、行业特点、股市现状、净资产几个因素。各投行都有基于以上六类因素的自己的定价模型,预测股票发行和上市价格的合理性。

但中国企业赴美IPO有几个问题无法解决才是他们股票无法摆脱被压低命运的根本。

首先就是包销模式。中国内部控制与企业风险管理网专家组副主任王炜称,在美国股票发行有两个途径:包销和代销。包销商主要是指证券发行商,即投行,例如大摩,他们预先支付股票发行价格的全部或部分资金,把公司发行的股票一次性的全部买入或部分买入——尽管现在海外投行大多不这样说,但是实际操作过程中有包销的实质。而代销则是由IPO公司自己发行股票,由证券发行商代为推销,有收入后,再向证券发行商支付手续费。

由于中国在美国IPO的企业大部分都在美国没有知名度,没有股票价格预测的技术,也没有足够多的股票承销渠道,企业为了保证能够发行成功,通常会选择让投行部分或全部包销。

包销的发行模式等于投行要买了IPO企业的股票,然后再到二级市场上卖出去,同时由于中国IPO企业的先天不足让投行在发行价格上的建议权越来越重要,即投行既是买东西的人,又是给这个东西定价的人,不可避免投行会有意压低发行价格。一方面可以保证股票能有足够多的股民买;另一方面可以保证大摩在销售股票的过程中有好的回报,价格越低,获利空间越大,对大摩越有利。

"采用包销方式发行股票,如果股价上市后能够迅速高涨,则大摩们的实际收益要远高于5%左右的佣金。从当当网上市开盘价24美元,高于发行价16美元50%,就可以看出大摩们显然将从包销中获得更大的收益,而这收益的前提就是股票发行价和上市交易价要有足够大的价差。大摩们狠压发行价格是为己方利益做出的正常选择。"王炜称。

而此次当当网的招股说明书第134页,头一段中有这样一段话:"瑞士信贷、摩根斯坦利等公司作为代表,可以购买并且我们和我们的股东同意销售给他们如下显示的股票数量……"(记者译)

这意味着,当当网与大摩、瑞士信贷他们之间,就是采用的包销模式。

但这并不是大摩们压低当当网股价的全部原因,除了包销模式的因素外,还有两股势力在影响投行的压低行为。

压价的根源

王炜表示,由于美国股市的高透明度和普通股民拥有较多的股票常识,在公司IPO过程中发行商通常会适当调低发行价格,使首发价格略低于股民认可的同类企业的认购价格,以保证能够有足够多普通股民认购这只股票。也与美国整体规范的市场规则有关系,因为常规的股票定价原则大部分股民都知道,如果首发价格不能低于常规定价方式的估计价格,就让投资人感觉没有多少上涨空间,就可能很难保证股票卖得出去。

比包销更重要的原因是,大摩们还有比IPO企业更加要长期的合作伙伴。

美股分析师刘江涛指出,大摩们为了业务的发展与一些共同基金、对冲基金保持着良好的关系,这些基金总是希望能够按照发行价85%的价格来买进IPO公司的股票,这就有可能促成大摩这些投行压低IPO公司的发行价。

一位不愿意透露姓名的知情者称,在一般情况下,IPO过程中发行商为了保证股票顺利上市(尤其涉及配售),引起二级市场的追捧,通常会和IPO公司达成默契,在一定时间(3个月)内,发行商保证股票价格不低于发行价格。为此,发行商势必要在二级市场交易中投入资金护盘,这是一笔不可估算的成本,发行价越高对护盘越不利,耗费的护盘资金越多,这是发行商压低发行价格的一个重要原因。

此外,大摩这样的投行业务众多,有自己的定价部门也有销售部门,定价部门本身和销售部门就可能产生矛盾,即定价部门对客户一方,因此愿意定得合理,但销售部门怕股票在市场上不受欢迎而希望把价格调低一点。

事实上,在定价和销售两部分中,销售部门的势力甚至更强势一些。

另外一个较容易引起争议的投行方面的原因是,大摩自己也有投资部门,在理论上也可以购买IPO公司的股票,他们当然也愿意压低发行价,以待他日股价升高赚取差价。

但是另一位熟悉资本市场的人士透露,大摩的投资部门是否可以购买当当的股票,是要由当当网的管理层和投行一起决定的,如果当当网高层不愿意卖给大摩的投资部门也是可以的。

> 投行的定价部门对客户一方,因此愿意定得合理,但销售部门怕股票在市场上不受欢迎而希望把价格调低一点

该人士还认为,如果当当网在筹备招股说明书的时候就认为大摩严重低估了当当网,李国庆是完全可以把大摩换掉的。

但一个现实的问题是,如果上市受阻,或者更换承销商,中国企业很可能担心自己无法解释清楚,被误解,以至于再度上市更难。

李国庆的抗争

本报获悉,当当网上市过程中,曾经重新走申报发行价格程序,两次调高发行价。

在其2010年11月23日递交给SEC(美国证券交易委员会)的文件中,当当发行1700万股,价格空间在11–13美元,按照中间价12美元计算,当时估算的融资额为2.04亿美元。

这显然与"大摩给出过的10亿到60亿估值"距离太远,也是李国庆心里落差太大导致最终无法忍受的根本原因——根据李国庆的微博,大摩们在香港写出的招股说明书中的估值只有7亿–8亿美元。

但李国庆并未妥协,到了12月6日,当当网公开的又一份上市文件中,价格就调整到了每股13–15美元。此时,按照中间价14美元计算,当当网的总融资额到了2.38亿美元,李国庆通过出让同样多的股份从美国股民手里多拿了3000万美元。

但这个价格还是没有达到李国庆的目标。

仅仅两天之后,12月8日,也就是上市当日,当当网公布的文件中显示,发行价为16美元。这次,该公司的总融资额达到了2.72亿美元,李国庆又可以多募集4200万美元,比最初的价格总共多募集7000万美元,但实际拿到手的也许并没有这么多。

15天,价格上涨4美元——李国庆通过争取发行价,使自己的募集总额增长了34.31%。

业内人士认为,无论换哪家投行来负责发行,赴美IPO的公司们都会被投行们为自己利益而压低IPO公司的发行价格。当当网不是第一个,也不会是最后一个。

虾小米的春运

上接01版

人类的贪婪

接近4个小时,虾小米来到了首都北京,睁开惺忪的眼睛,她发现身边的一个同伴已经醒来。但脚下面的同伴还没动静,过了好久,其他同伴也都陆续醒来,虾小米意识到,下面的同伴可能不会再醒了。

塑料袋里的氧气越来越少,同伴们都张大嘴呼吸着,也有同伴陆续停止了呼吸。就在虾小米难以坚持时,突然有充足的氧气冲进来,紧接着她和活着的部分同伴被放入了温暖而陌生的海虾池内。

有些同伴刚进入水池后,由于忽冷忽热不适应,和池外气候不同,很快永远地闭上了眼睛。小虾眼睁睁看着陌生的人用手一只一只地把同伴们的尸体捞走。用这些人的话说,"海虾落地后20%的死亡率正常。"

虾小米伤心地游在池中,打量着这个陌生的环境。整个海鲜池大约100多平米,隔了很多小池子出来,有螃蟹的专室、加拿大来的龙虾的卧室,也有蛤蜊们的房间、红星斑的有氧池……

整个空间内,有好几十个小隔间,都汇聚着北京人的需求。

虾小米现在住的地方不简单,是京城第一批做海鲜生意的老板之一——陈训的海鲜池,位于京深海鲜市场内。

2000年左右,陈训就开始把生长在海南、福建的海虾们、螃蟹们、蛤蜊们通过飞机运到北京。再先后把几千万只海虾送到北京的300多家饭店中。

目前,有80家海鲜酒楼与陈训有着密切往来,包括俏江南、中央党校、组织部、鸟巢等等的海鲜酒店。

陈训说,这个海鲜池中,每天都保证有100多万元钱的海鲜量。如



贩卖海虾几乎不赚钱,因为海虾的死亡率很高　CFP/供图

果卖不出去,一天就会赔8万元。

凌晨4点,小虾就被嘈杂的说话声惊醒。

很多蹬着三轮车、开着面包车的海鲜贩子,来到池边,将另一些同伴带走。虾小米明白了,陈训是个一道贩子。他给二道贩子的价格是60只海虾33元。比12元的进价高出18元,"太黑了!"虾小米感觉到人类的贪婪。

但陈训不这样认为,小虾们上飞机之前,袋子、箱子、航空运费、去机场时的运输费等等,60只的成本费已经达到了6元左右。

下飞机后,小虾坐车回到陈训的海鲜池,要生活在海水精勾兑的海虾池中,要有充足的氧气,随着同伴们不断去世,水还得不断更换,加高水温时还要用电,还有人员的专心照料,这一切的成本,60只海虾又上升了10元左右。

33元减去16元流通成本,再减去小虾的身价12元,陈训的利润实际每斤只有5元左右。

陈训对记者诉苦,贩卖海虾几乎不赚钱,因为海虾的死亡率很高。海虾从下飞机进入海虾池,就开始不断的死亡,落地是20%,2天内必须全部批发、分销出去,不然死亡率会达到80%,甚至百分之百。

而死亡的海虾一斤都卖不到10元。如果将这些死亡率算进去,陈训一斤的利润在1块钱左右,有时遇到死亡率高的话会赔本。

我本是海虾一只

在池边,二道贩子们讨论着海虾们的身价,其中一个说,今年这个春节,随着石油、煤、电、水、用工等等成本的上升,海虾们的身价也上升了20%–30%。去年春节时,60只海虾从老刘手里转出时10元钱左右。流通环节中,加上运费、包装费、用工费等等,陈训批发时价格28元左右。今年最低也得33元。

而就在2010年夏天,物价还未普遍上涨时,海南运来的海虾,陈训的批发价格大约在26元左右。北京周边地区的虾,批发价不到20元。天热时,整个北京一天的海虾需求量接近4万斤。

"薄利多销嘛。"据陈训说,这几天海虾价格还会波动,天气不好、运输时间延误、市场需求量产生变化,价格都会飙起来。

京深海鲜市场的负责人大头计算,现在一斤海虾的批发价35到36元,北京市每天海虾的需求量达7000斤左右。

今年由于价格推动型上涨,销量减少,去年这时销量达8000斤。大头估算,到过节那几天,也许销量能达到1万斤。去年就在1万斤以上。

二道贩子从陈训手里将小虾的同伴们接走后,有的蹲在菜市场贩卖,价格接近40元;有的把海虾们转手给了三道贩子;二道贩子出手的价格是35元。有些三道贩子将海虾们用车拉到河北、顺义等北京的周边地区,每斤加价5元左右。这时,海虾们的身价被节节推高到了41元左右,也就是说到达居民家里,海虾的身价已经翻了4倍左右。

对人类的商业故事听得入迷的虾小米必须面对现实了。她被陈训的司机直接送到了鸟巢的酒店,她虽然不用经历二道贩子、三道贩子车上的颠簸,但身价却一样高出了四五倍,酒店说她们今年的生产成本也很高。

在这个召开过奥运会的世界知名的鸟巢酒店的海鲜池中,虾小米呆了,达官贵人、香肩云鬓、觥筹交错。赞,生在如此蓬勃发展的伟大国家,死在如此闻名于世的楼堂馆所,也算一世风华,值了!

虾小米最后遗言:我本是海虾一只,2011春节来过,又走了。她只为人类提供过蛋白质。

央行想给金融控股公司立规矩



本报记者 程志云 北京报道

中国人民银行正在考虑为众多的金融控股公司设立"游戏规则"。

过去5年,诸多商业银行、保险公司跨业投资和交叉经营步伐加快,很多央企集团也纷纷涉水金融业,金融控股公司也发展迅速。不过,对其缺乏有效监管等问题也日益显现。

知情人士告诉本报,央行正在酝酿出台相关金融控股公司管理办法,该办法将明确金融控股公司的定义和范围,为金融企业进行综合经营提供操作模式和监管框架。

"目前该条例的初稿已经下发给昆仑、国电等金融控股公司进行讨论。"该人士称。

酝酿立规

2006年,"十一五"规划提出稳步推进金融业综合经营试点。所谓"综合经营"有全能银行和金融控股公司两种组织形式,国内大型商业银行已经可以入股证券、保险、基金等金融企业成为全能银行,而大多数保险公司、信托公司或者产业资本控股的金融集团则通常采用金融控股公司形式。

目前,国内的金融控股公司已经形成中信控股公司、光大集团、平安集团、人寿集团、人保集团、中国银河金融控股公司等纯粹金融控股公司;以华融、信达、东方等资产管理公司为主体的政策性金融控股公司;以国家电网、中石油、宝钢、航空工业集团、航天科技集团、五矿集团、中粮集团、四川新希望、万象集团等产业资产控股的金融集团等等类型。

不少专家认为,金融控股公司具有资本效率、成本节省及共同营销的优势,能够增强经营管理效率,提升竞争力。特别是金融控股公司组织架构的透明度较高,便于监管者提出统一的监管要求,降低监管难度,有效防范风险,是分业监管体制下的较好选择。

不过,随着金融控股公司数量的快速增加,同时也存在对其缺乏有效监管的问题。例如,由于我国对金融控股公司防范风险的防火墙制度尚未系统建立,随着金融控股公司的子公司之间业务联系的密切,关联交易自然增多,风险传递问题可能会日益严重。

此外,金融控股集团内部由于存在复杂的持股关系,旗下各子公司业务性质不同,其所遵循的财务会计制度和统计口径存在差异性,势必存在集团内部资本的重复计算问题。资本重复计算意味着有限的资本要承担多倍于自身的风险,这是一个巨大的隐患,如果缺乏剔除资本重复计算的方法和机制,就会导致集团整体资本水平的高估,其资本杠杆效应将成倍放大,从而危及集团整体财务安全。

与此同时,由于监管机构的割裂(时下一行三会分别管理相应的金融控股公司),每个监管机构得到的该控股集团的经营信息是不完整的,从而影响对控股集团的总体风险评价和分析,容易形成监管真空,导致监管弱化。

> 对金融控股公司的监管重点是防范风险传递,避免资本重复计算与多重杠杆,降低利益冲突,防止不公平交易,减少监管套利等等问题

央行正在酝酿出台金融控股公司管理办法,将确立对金融控股公司的监管规则。据悉,金融控股公司管理办法主要包含两方面的使命。其一是明确金融控股公司的定义和范围,为市场主体选择综合经营模式提供途径;二是要进行监管授权,以确保监管的有效性。

接近央行人士告诉本报,对金融控股公司的监管要兼顾金融创新、经营者利润和防范风险,重点是防范风险传递,避免资本重复计算与多重杠杆,降低利益冲突,防止不公平交易,减少监管套利等等问题,非常复杂。

监管框架

尽管央行承担了拟定金融控股公司管理办法的工作,不过接近央行人士透露,目前草拟该办法面临诸多困境。

知情人士透露,按照国务院的要求,一些金融机构在不具备条件开展综合经营之前,不能允许其跨业经营。对于已经实施综合经营的公司要坚持产业和金融业在资本层面上的适度分离和管控,防范风险和资产价格泡沫。强化以资本为核心的监管,控制杠杆率。完善和优化金融机构公司治理,加强金融机构信息披露要求,防范对第三方权益构成损害的关联交易,坚持审慎会计制度和会计准则。此外,还要把握国际金融监管改革的潮流和趋势。

据了解,目前的监管思路之一是在我国"分业经营、分业监管"的金融监管体制下,成立专门的监管机构或在人民银行内部成立专门的监管部门对金融控股公司实行监管。在具体监管操作上,金融控股公司的监管主体不对金融控股集团内单个金融机构进行监管,但必须对金融控股集团进行并表监管,重点监控金融控股集团的资本充足率、风险集中度和关联交易。对集团下辖的各子公司仍维持现行分业监管的格局不变。逐步实现金融监管由分业监管向综合监管模式的平稳过渡。

具体说就是推行资本充足率为核心内容的监管方式。以资本充足率监管为重点,对金融控股集团实行全面并表监管方式,即在对各子公司进行分业监管的基础上,要求对集团整体资产负债质量,特别是资本充足率、杠杆率、流动性等进行综合评估,使监管机构能全面了解监管对象的资本、资产和负债情况,有效地控制集团结构和内部风险。

与此同时,在一行三会(央行、银监会、证监会、保监会)以及国资委之间建立制度化和程序化的监管协调机制,现有的监管体系要求监管者之间必须具有良好的信息交流能力与畅通的信息共享平台,及时交流修订的法规、各阶段的监管重点和监管措施、各种监管处罚信息等。



周一暄 / 插图

事实上,从发达国家的监管趋势来看,金融危机之后对金融控股公司的监管正在趋于严厉。

2010年5月,美国《金融监管改革法案》获国会通过,该法案对金融控股集团的监管给予了空前加强。该法案要求明确一级金融控股公司的认定标准,一级金融控股公司不局限于银行控股公司,任何可能对金融体系和经济造成严重冲击的金融机构,如投资银行、对冲基金、私募基金、保险和经销商等非银行金融控股公司,都可被视为一级金融控股公司。美联储有权对这些可能威胁到金融稳定的机构实施监管。

其次,提高对一级金融控股公司的审慎监管标准。强调对金融控股公司母公司的并表监管,一级金融控股公司将在资本要求、流动性、风险管理、信息披露等方面受到比普通金融机构更严格、更审慎的监管。

第三,进一步加强银行与其附属机构间的防火墙。监管当局将对银行与附属机构间的场外衍生产品交易和证券融资交易实施更多限制,银行与附属机构间的关联交易必须全额、满期担保等。

而巴塞尔委员会在《跨境银行处理组报告及建议》中指出,如果国内当局认为金融机构的结构太复杂不便于危机时有序、经济地处理,当局应考虑对那些庞大机构加以监管,通过资本或者其他审慎性要求来简化集团结构。

严控产融结合风险

新监管办法的另一个使命是要防止产业资本介入金融领域之后,风险的交叉传染。

近两年,我国产业资本投资甚至控股银行、保险、证券等金融机构的速度呈现加快态势。以中石油为例,中石油的昆仑系金融控股架构已基本成型,下设中油财务公司、昆仑银行、昆仑信托、昆仑金融租赁、中意人寿、中意财险等机构,几乎拥有全金融牌照。

除了昆仑系,诸多央企,例如五矿集团、宝钢集团、国家电网、中海油、华润、中粮、华能等十余家央企已将金融产业作为自己的战略板块。

产融结合的快速发展对金融监管也提出严峻挑战。

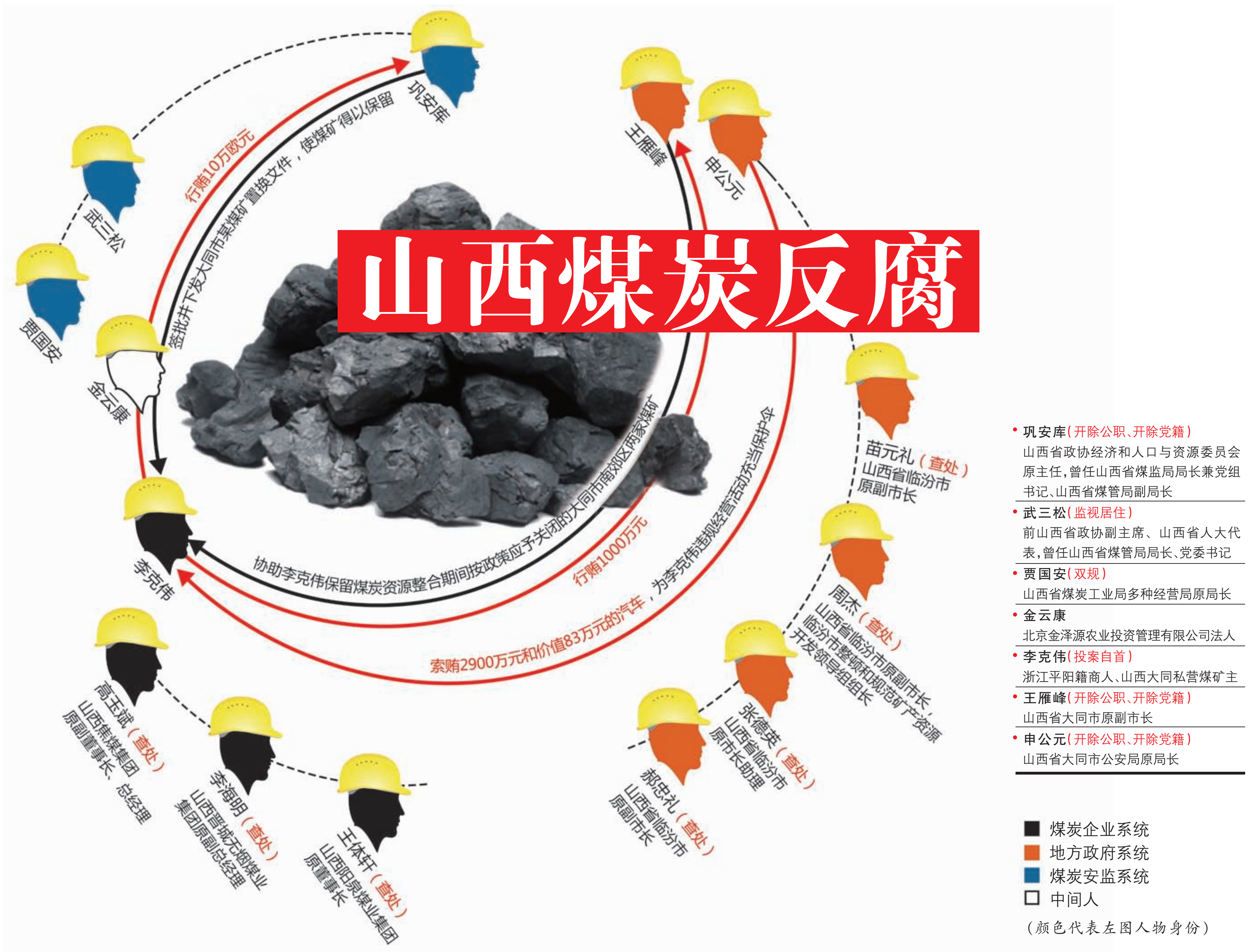
目前国务院国资委是央企集团的直接监管机构,但国资委本身并非专门的金融监管部门,企业集团下设的金融机构只能借助行业监管机构分别监管,缺乏对集团下属金融机构的并表监管的监管主体,可以说产融结合下的金融综合经营存在着监管空白,其风险不容忽视。

接近央行人士告诉本报,目前的解决办法是,在金融控股公司管理办法中加入对产业资本投资金融企业的监管模块。

"一方面对于同时控股两类不同金融机构的企业集团,要求其设立金融控股公司的方式对下属金融机构进行整合,设立金融机构之间以及金融控股公司与产业部门的防火墙,并将此类金融控股公司的监管归入金融控股公司监管主体的监管范围;而另一方面,对于这些产业资本非控股类的金融投资,也应对投资主体提出相应的监管要求,以便于监管。"他说。



山西煤炭反腐



本报记者 温淑萍 太原、北京报道

2011 年的这个春节，巩安库可能将在监狱医院中度过。

这位原山西省政协经济和人口与资源委员会主任,已经成为山西煤炭反腐以来落马的最高级别官员。

但这个"纪录"可能很快就会被打破。

山西煤炭反腐还在继续。

这个 1 月,在太原、在吕梁、在临汾,煤老板们一见面第一句话就是"听说谁被查了吗?"

山西煤焦领域反腐败领导组办公室刘主任也告诉本报,未来,反腐力度还会加大,会更严肃,"只要接到举报线索就会一查到底,省内查不了的,移交中纪委"。

知情人士亦向本报透露,山西省亦有现任领导官员牵涉其中,具体问题正在进一步交代。

> 煤炭问题是个利益链条,公安、税务、政府人员牵涉其中，必然造成混乱和无序开采，以及国有资源流失

截至 2010 年底，山西资源价款清缴金额已达 304.14 亿。针对 2011 年的煤焦领域反腐工作,山西省监察厅副厅长刑顺喜表示,将重点查处领导干部利用山西省煤炭资源整合的契机，倒卖国有资源,从中非法牟利,及插手煤焦业务入股办矿等违法行为。

山西煤焦领域反腐,正在从清缴资源价款走向纵深——查处领导倒卖国有资源。

落马者

山西煤焦领域反腐从 2008 年 8 月开始,到 2010 年 11 月,官方公布的数据是,立查案件 2185 件,处分 2353 人,其中包括 7 名厅级官员。

巩安库未包含在内,据说,当时他刚刚被双规。

巩安库现年 63 岁,山西屯留人。据行业内人士透露,他被双规是因为牵涉到浙江平阳籍私营煤矿主李克伟行贿案件之中。

1 月 11 日,山西省政协撤销巩安库政协委员、免去经济和人口资源环境委员会主任职位。此后不久,他被开除党籍、开除公职。

巩安库的职业生涯从晋城矿务局起步,起初只是一名普通煤矿工人。因其干活认真、踏实,屡被提拔,2000 年之前曾任山西煤管局副局长。后来煤管局被撤销,巩安库顺理成章转任山西煤矿安全监察局局长兼党组书记。到 2007 年底,巩安库已届退休年龄,卸任安监局一切职务后,于 2008 年 1 月份正式赴山西省政协任职。

对于大多数官员来说,平稳落地是一生的追求。而巩安库却是因为在卸任煤炭安监局职务前三个月的一件事而翻船。

那是 2007 年 9 月,距离孟学农刚刚上任山西省长不到一个月。为降低山西带血的 GDP,孟学农延续着于幼军时期"不符合安全标准的煤矿一律关闭"的政策。

彼时,私营煤矿主李克伟的煤矿因条件不达标、证件不齐全等原因,被列为关闭对象。李克伟四处找关系,终于通过北京金泽源农业投资管理有限公司法人代表金云康,找到了时任山西省安全生产监督管理局局长兼党组书记的巩安库。随后,巩安库利用职务之便为李克伟签批并下发了大同市南郊区云冈镇窨顶沟煤矿的置换文件,使煤矿得以保留。

巩安库从中受贿 10 万欧元。

三年后,事情败露。

2010 年春节后,李克伟在被通缉后投案自首,原因是 2004 年在其煤矿发生矿难后下令井口封尸。曾帮助其隐瞒事故的大同市副市长王雁峰、大同市公安局局长申公元随后被李咬出,2010 年 12 月左右,巩安库受贿的事也被李克伟交代出来。

针对巩安库的核查还在继续。据接近山西安监局的人士透露,就在巩安库被双规后,安监局的财务被纪委请去谈话,"巩安库可能还动用了局里的钱。"

"李克伟在大同不到 10 年的时间,买下了 10 多座煤矿,不是一般人能办到的。"一位煤炭人士猜测,对于山西政坛来说,巩安库、李克伟、申公元、王雁峰等人之间的关系链条上应该还隐藏着许多秘密。

本报最新获悉,同样曾任职煤管局系统的前山西省政协副主席武三松,也正在接受调查。除上述两位副部级高官外,原山西省煤炭工业局多种经营局局长贾国安目前已被双规。

据山西煤焦反腐人士证实,武三松前几日被监视居住,其子做煤炭生意,现已被双规。

武三松在上世纪 80 年代中期曾任职山西省煤管局局长、党委书记,90 年代初卸任煤管局职位后转赴山西省政协任副主席,他还曾担任山西省人大代表。

目前,武三松被查的原因还未得到纪委人士确切证实。但多位煤焦业内人士对于该人士被查唏嘘不已,"他很厚道,一个非常平和的人。"

整合与反腐

当去年 12 月山西省高调宣布反腐成绩时,外界以为煤炭领域的反腐行动将告一段落。事实上,成立于 2008 年的山西煤焦领域反腐败领导组依然在行动。

消息人士透露,山西反腐将成为全国煤焦领域反腐的一个样本。

山西煤炭产业近 30 年的发展,伴随着煤炭价格从最初的每吨几十元，涨到今天的 800 元左右。在历史低位时,由于办矿采煤的人少，在煤炭资源价款上政府几乎是免费让私营业主使用。"那时谁都可以办矿采煤,很简单。"一位山西煤炭人士说。

上世纪 90 年代开始，宏观经济总体上的过热趋势以及煤炭市场的起暖,使得煤炭价格从几十元向 300 元甚至 500 元不断飙升。当地人们开始意识到,拥有煤炭开采资源就等于有了不动产,从而纷纷争抢资源。

到 2000 年，山西省全部煤矿的数量迅猛发展到 50000 个左右,随之而来的是频频发生的煤矿事故。经不完全测算,山西省每年煤炭创造的 GDP 占全省总财政的 50%,这一度被外界解读为"山西带血的 GDP"。

为改变这一现状,2005 年上任的山西省省长于幼军首次提出煤炭行业实行整合。主要目标是那些安全条件不达标、证件不齐全的小煤窑。2006 年,山西出台《煤炭资源整合和有偿使用办法》,年产 9 万吨以下的煤矿全部被剔出局。

到 2007 年上半年结束，山西境内的 50000 多座煤矿被整合到 10000 多座,事故率明显下降。然而,当年 7 月黑砖窑事件发生,于幼军低调退出山西政坛。8 月,孟学农接替于幼军出任山西省长。

翌年，孟学农提出煤炭领域反腐,以此遏制不合格小煤窑的数量,从而降低事故率。"煤炭问题是个利益链条,公安、税务、政府人员牵涉其中,必然造成混乱和无序开采的死亡,以及国有资源流失。"一位当地政府人士表示。

尽管这些问题孟学农都很清楚,但当时煤焦领域反腐选择的突破口依然很保守——清缴企业拖欠的煤炭资源价款及其他环保费、水资源费等等的费用。

2003 年，国土资源部曾出台过专门的煤炭资源有偿使用文件,要求每吨煤炭上缴当地政府 1.35 元。照此计算,一个储量为 700 万吨左右的煤矿,每年交的资源价款达 800 万元。

到 2009 年时，资源价款的政策再度收紧,每吨煤矿比 2003 年时的 1.35 元多收了一半多,每吨接近 2 元钱,一个 700 万吨资源储量的煤矿,每年上交的资源价款达 1200 万元。

"为了少交钱,有些矿主少报资源储量，在这过程中就出现了贿赂领导的现象。"山西省煤焦领域反腐败专项斗争领导小组人士告诉本报,事实上,有些煤炭企业不仅少报资源储量，运营过程中,还拖欠、不交水资源补偿费和采矿权价款、环保等费用。

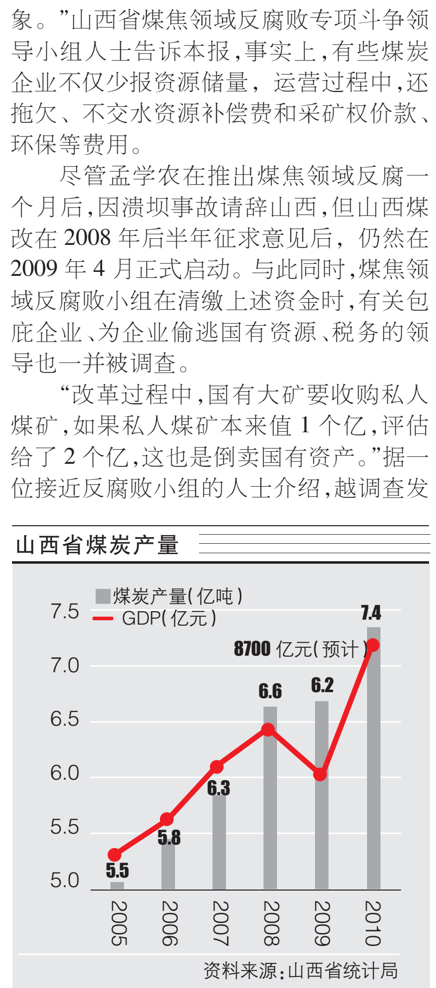
尽管孟学农在推出煤焦领域反腐一个月后,因溃坝事故请辞山西,但山西煤改在 2008 年后半年征求意见后，仍然在 2009 年 4 月正式启动。与此同时,煤焦领域反腐败小组在清缴上述资金时,有关包庇企业、为企业偷逃国有资源、税务的领导也一并被调查。

"改革过程中,国有大矿要收购私人煤矿,如果私人煤矿本来值 1 个亿,评估给了 2 个亿,这也是倒卖国有资产。"据一位接近反腐败小组的人士介绍,越调查发现里面的事情越多,包括一大批县里和市里的领导,不仅参与了更大规模的国有资源倒卖,还从隐瞒煤矿事故和"照顾"依法应关闭煤炭中捞到了好处,这都影响了山西煤炭产业有序发展。

截至 2010 年底，山西的煤矿井已经被压缩到了 1053 座，共清缴资金达 304.14 亿元。

该人士表示,山西的煤焦领域反腐工作不会就这么停止,而且未来 5 年,山西的煤炭相关行业改革也要启动,反腐组会盯得更紧些。

山西省煤炭产量



资料来源:山西省统计局

再次升级

据了解,2011 年山西将深化煤炭行业改革，包括非煤矿山和煤炭开采技术、规划研究、勘探等机构也在整合之列。

上述煤焦领域人士分析,在这些领域整合中,也可能存在一些领导借用整合契机倒卖国有资源的问题,这将是未来反腐的重点。"反腐,当然涉及人,一旦查处,新账旧账就要一起算。"煤焦领域人士说。

山西省政法委书记杜玉林曾表示,反腐败领导组还要存在 5 到 10 年，山西的煤改什么时候不结束,办公室不撤。"关于煤焦反腐我这样理解,它在一定程度上辅助了煤炭行业的整合。省委书记不也说了吗,促使行业优化性发展。"山西煤监局一位人士说。

事实上,眼下山西的煤炭圈似乎显得特别宁静。

吕梁、临汾,是山西的煤炭重产区。此前曾事故不断，而此次反腐的重灾区,也是吕梁。据吕梁一个县检察院的人介绍,现在吕梁下边的县大部分像瘫痪的病人,小煤矿都关了，以前熙熙攘攘的山顶,现在一片寂静。以前繁忙的马路现在也变得很安静。"过完年只能看形势,形势稍微松动的话,也许一些小煤矿还会开。"

以前，煤老板们一见面第一句话是"赚了多少"。现在是"听说谁被查了吗?"煤焦反腐的威慑力在煤老板们当中弥漫。

一家煤矿的人士介绍，以前一到冬天,是煤倒爷们的黄金季节,今年由于很多煤矿处于关闭状态,倒爷们也没出现在小县城。正规的煤矿企业领导,受反腐的影响,也不敢私自批煤外卖,"现在大家都比较紧张"。

不过,煤焦腐败开始从开采领域蔓延到销售环节。山西煤焦领域反腐败领导组办公室刘主任告诉本报,煤焦在产销领域腐败问题较为突出。

吕梁地区内的一个收费站,原本负责检查运煤车辆的手续，以及统计煤炭的运出量。往年一年上报的煤炭运输量仅为 1700 万吨。如今把收费站验票手续和统计吨数的职权分开后,从 2010 年 4 月到 11 月,从该收费站运出的煤炭就达 4600 万吨。

据一位煤企人士介绍,往年收费站的工作人员休班时打麻将不赢钱，赢值班。谁输了就把值班时间让给赢的人。而一晚上的收入大约在 6 到 8 万元之间。"他们放一辆拉煤车，拉煤车贿赂他们 3000 到 4000 块，一晚上放 20 辆就是近 8 万块。这比赢钱来得痛快。"

"这费用本来归政府的,就这样被资源外流了。"刘主任说。

煤炭江湖

本报记者 温淑萍 / 文

大庆的油,大同的煤,两样"黑色黄金"支撑起上世纪后期中国经济的半壁江山。

上世纪 80 年代。在改革开放初期缺煤少油的大背景下,山西靠着源源不断的煤炭资源一路高歌。

30 年间煤炭价格从几十元,逐渐攀高到 300 元、500 元,甚至 800 元,而开采的成本却几乎没有太大变化。数十上百倍的利润驱使着人们群雄逐鹿般赶赴山西,买煤矿,挖煤,用麻袋装钞票。

山西的煤矿数量到 2000 年后，一下子飙升到 50000 个,各种私人老板无证件、乡县领导占山为王、公检人士参股开设的小煤窑泛滥成灾。

由于众多煤矿安全生产条件不达标,一时间,煤矿事故、争夺资源惨案充斥在山西煤城的上空,萦绕出一个嘈杂的煤炭江湖。

灭火将军们

30 年前,山西还是一个名不见经传的小城,但在这块土地上孕育着其他城市无法比拟的 "宝藏",这注定山西将闻名全国。

当改革开放的第一滴雨露洒向东部沿海地区时,山西凭借地理优势和黑色的煤炭"宝藏"成为一并要求快速发展产业的城市——开采的煤炭辅助东部沿海地区快速发展。

当时,有位德国的地质学家到山西考察,发现山西煤质好,储量非常大,"如果把山西的煤开采出来,够世界用一千年。"

而且,山西地处扇形辐射岛,东北、华北、华中、华东、华南都可直接调运煤炭。事后发展中证明,这些地方 70%的煤炭运量都来自山西。

此时,新疆地处偏远,内蒙古还在沉睡中。山西成了希望快速发展的中国经济眼中唯一的救命城市。时任中央领导考察山西时提出,"有水快流",大力开展煤炭产业。

山西开始大兴国有、参股、私人办煤矿之风。上世纪 90 年代，山西的小煤窑如雨后春笋般遍地开花。"当时管理粗放,设备投入少,人刚下火车就被拉去挖煤,一点经验技术都没有,大量的煤矿事故开始爆发。"曾任山西煤博馆的徐馆长介绍。

进入 2000 年,煤矿事故仍在增多,煤矿整体数量亦达到 50000 多处。为了减少事故,当地政府相关领导几乎成了"灭火将军",奔波在各个煤矿和事故现场。

山西流传下来一句顺口溜,"白天倒树，晚上点火。"即检查的领导来了,把特意栽好的小树推倒作为信号,众多私挖滥采的小煤窑紧急停工。晚上,火堆点起时,证明煤监部门的人来突击检查。

"领导们最后想了一招,把不合法的煤矿给炸了,但这帮煤老板们还可以到别处继续挖,反正山西到处都是煤。"徐馆长介绍,伴随着游击战术,部分小煤窑逐渐发展成了年产 30 万吨、70 万吨有规模的煤矿。

虽然当时已有一部分煤矿走上正轨，但整个环境还是无序的。由于利益的驱动,县、镇、市的公安、税务、检察院,甚至县委书记、村委会主任等等都开始参股办矿,充当保护伞。

山西形成了一个黑暗的煤炭江湖，争夺资源的惨案也屡见不鲜。据称在山西晋中市榆次地区,两方为了争夺煤矿，情急之下，一方用猎枪将另一方打死。而煤矿事故亦是按下葫芦起了瓢,"在 2001 年 11 月 15 日到月底,连发 5 起煤矿瓦斯爆炸事故。当时的省领导天天提心吊胆。"

金钱帝国

江湖的另一面,是纸醉金迷的金钱帝国。众多的外省人士带着巨额资金来山西买矿掘金，也带来了山西服务业的繁华。

2008 年山西最有名的酒店,要在煤老板眼里排上位置,恐怕只有宏安国际、花园、燕北和云港建国了。

来自温州、广州的煤老板们买下煤矿,投入生产后,就住入这些酒店中,门口停着价值近百万、数百万的豪车。而他们出入酒店唯一做的事,就是约朋友吃饭、喝酒。

"这些酒店都是一条龙服务,一天的消费平均 10 万,月入 500 万的煤老板都不敢来。"一位煤企人士介绍。

到了后来,随着煤炭的高额产出,一些煤老板们干脆用麻袋装了钱拉到北京来开户存钱。煤炭带来了服务业消费的逐年推高，也带来了滚滚的 GDP。2006 年山西省的 GDP 为 4647.5 亿,到 2008 年几乎翻了一番,达到 7315.4 亿。

据称,一直到 2009 年以前,山西煤炭行业在全省 GDP 占比一直超出 50%。

这一切的景象,在 2009 年山西煤改到来时戛然而止。随着中小型煤矿被兼并重组,大多数私营老板们的幸福日子结束了，被挡在改革门外的人们陆续撤离了这座城市。

昔日生意红火的酒店开始变得门庭冷落，繁华成为一梦间。

山西的煤矿改革,与历任两届省长于幼军、孟学农无法分开。然而,两个人都因重大煤炭事故或撤职或引咎,被喻为整肃山西煤炭江湖的两位悲情省长。

孟学农离开山西后,王君担任代省长、省长。王君 1952 年生人,原籍大同市,大同青磁窑矿工人、大同矿务局局长、江西省委副书记及副省长,2008 年 3 月调任国家安监总局局长、党组书记,9 月赴任山西。

"山西煤炭环境这么复杂,有个懂行人管理会更好些。"一位政府人士说。

据山西官场流传的消息,王君上任,适逢中央早已有心推进煤炭资源整合,山西成了第一个煤改城市。这期间,王君同时受到中央的鼓励大力推进反腐。

煤焦领域人士介绍，山西省原省委书记张宝顺在任时,欲将反腐工作在 2010 年底收官。但 2010 年 5 月,中组部副部长张纪南宣布张宝顺赴安徽任省委书记,袁崇清则从陕西赶赴山西,接替张宝顺出任山西省委书记。

"对于山西近几年的煤炭整合及反腐,袁书记给予了肯定,还把反腐写入了'十二五'"。在山西政界人士眼里，袁崇清的就任，无疑是高层决心整肃山西,配给王君的搭档。

通胀困局难解 紧缩政策小跑

本报记者 孙健芳 北京报道

这几天中国国内的焦点是2010年宏观经济数据的发布，而在众多纷繁复杂的数据中，价格指数无疑最受关注。

据国家统计局公布的数据显示,通胀数据在逐季攀升,而经济增长在逐季回调,这是市场最不愿意看到的组合。

尽管官方已经无数次强调物价可控，但分析师们更担忧未来政策收紧概率增大,继而加大经济回落的风险。

通胀,纠结的矛盾

20日是国家统计局公布2010年全年经济数据的日子，在新闻发布会现场,媒体记者问得最多的仍是物价。

> 如果今年经济增长仍旧依靠政府投资推动,则流动性很难回归常态,但是物价上涨因素又会压迫货币回归常态

市场找不到任何物价下跌的迹象,去年11月份居民消费者价格指数达到5.1%,一些专家更表示,实际数据可能达到7%–8%,这引发人们的担心。

多数经济学家认为12月份物价指数会回调,数据公布之前,瑞银证券中国区经济学家汪涛预测消费者物价指数(CPI)为4.4%,光大证券首席经济学家潘向东预测为4.5%–4.7%,瑞穗证券首席经济学家沈建光预测是4%–4.6%,而摩根大通的预测是4.4%。

经济学家预测与统计局公布结果相近,20日统计局公布数据显示:12月份CPI上涨4.6%，相比11月份5.1%的同比涨幅下调,环比涨幅也由11月份的1.1%回落至0.5%,2010年全年CPI同比上涨3.3%,政府认为这在控制目标之内。

观测2010年整体物价走势,一季度CPI是2.2%,二季度为2.9%,三季度为3.5%,四季度为4.7%,处于逐季上调状态。所以经济学家预期,经历去年12月份短暂喘息之后,今年第一季度物价继续创出新高。

一部分原因仍旧是食品价格,光大证券潘向东认为，除了天气寒冷影响春节期间生鲜等农产品生产和运输，冬旱还影响人们对今年粮食收成的预期,这对粮价将造成上涨压力。

也有一些因素来自境外,与之前中国政府多次表态一样,在20日新闻发布会上，国家统计局局长马建堂将物价上涨部分原因归咎为发达经济体采取量化宽松的政策,“因为这将导致国际大宗商品价格的上涨。”马建堂说。

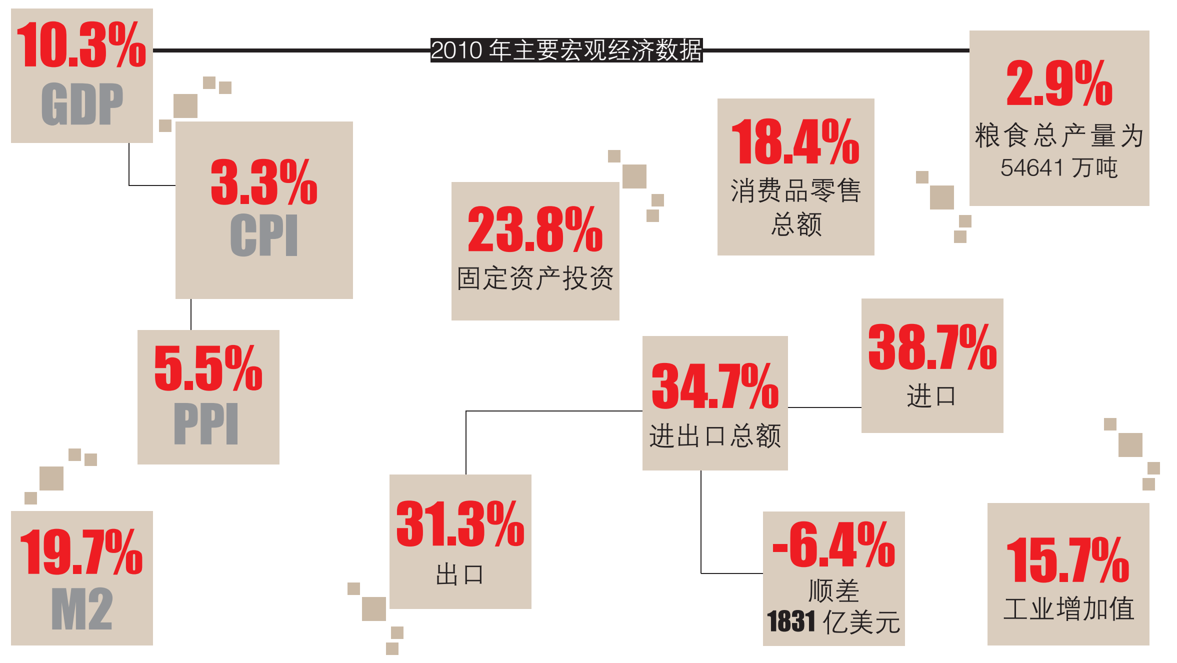
未来这种压力将会增大，随着美国经济的复苏，国际大宗商品价格开始反弹,截至1月11日布伦特轻质原油价格上涨到95美元/桶，联合国粮油组织发布的报告，全球粮食价格指数也升至新高。

这些都加剧了新兴市场输入性通胀的风险。中信证券认为,如果原油价格冲破100美元/桶,通胀失控预期将会变得更加强烈。潘向东认为预计1–2月份CPI可能再次回升到5%左右,瑞穗证券首席经济学家沈建光甚至认为1月份CPI会到5%–6%。

至于全年物价走势，目前市场分歧较大。中信证券预测2011年CPI呈现前高后低的趋势,1月份最高,之后下降很快，到六七月份重新微升,11月份会下降到3%以下。但摩根大通认为，通胀会在2011年中期达到顶峰,2011年CPI平均通胀率为4.6%,超出政府制定的4%通胀目标。

不过，政府仍旧坚持,2011年中国有能力、有条件、有信心控制物价上涨。国家统计局局长马建堂表示,过去一年，政府对于物价上涨采取增加供给、调控需求、疏通生产流通、调控市场、控制货币等措施,今年这些措施将会延续，物价上涨一定能控制在一个合理的、相对稳定的水平。

就此,高华证券指出,中国政府任何情况下都具有控制通胀的能力。兴业证券首席经济学家董先安也认为,由于去年四季度来政府全力对付通胀态度明朗，提高了将全年通胀控制在4%左右的概率。



经济,微妙地起舞

“1月初,我们对宏观经济还比较确定,但过了十多天,公司很多人表示看不懂了，大家对宏观经济分歧越来越大。”上海一家基金公司副总表示。

这种看不懂是正常的,过去几年,中国经济在过冷和过热之间频繁转换，主要原因是中国经济依靠投资推动，这就要求中国政策必须在经济波动上微妙地起舞。

年前,《经济观察报》对经济学家进行调查，问及未来中国经济的主要风险时,法国巴黎证券(亚洲)首席经济学家陈兴动明确回答，经济上行风险大于下行风险，这也代表多数经济学家的观点。

20日国家统计局公布了数据,全年国内生产总值增长率（GDP)为10.3%，其中一季度同比增长11.9%,二季度增长10.3%，三季度增长9.6%,四季度增长9.8%,经济增长率逐季回调。

这也许是好消息，兴业证券董先安表示,这表示国内经济已经再次“软着陆”,自从危机以来,“软着陆”都被用来解释疲弱经济向稳定靠岸，而这次则是从过热向正常靠近。

在20日召开的统计局新闻发布会上,国家统计局局长马建堂也解释,GDP这种季度回调意味着中国经济保持了比较平稳较快的发展，避免了可能出现的过热的苗头，也避免了大家担心的二次探底。

但随着通胀不断上行，政策收紧概率增加，市场开始担心国内政策过度收紧会引发经济过快回调的风险。光大证券潘向东担心，如果一季度经济复苏过猛,春节消费需求旺盛,导致通胀超出预期，从而引发政策过度紧缩,一旦流动性出现收紧,依靠银行体系释放的流动性的经济将会面临挑战，这种担心并非多余,2010年上半年经济适度收紧,二季度GDP就出现快速回落。

基于上述理由,潘向东认为,要维系经济平稳增长，保持经济相对活力,就需要经济体的流动性维持适度宽裕。

但瑞银证券首席经济学家汪涛不同意上述观点,“此前我们预计四季度GDP同比增速会由于出口和房地产建设的显著放缓而回落至8%左右。结果，美国经济的反弹使外需好于预期,而11月初政府出于对供给紧缺及通胀的担忧，也放松了节能减排政策的执行力度。中国经济并没有‘软着陆’,而是几乎没有着陆。”

货币政策左右为难

潘向东认为，中国政策特别是货币政策目前处于“两难”状态。“如果今年经济增长仍旧依靠政府投资推动,则流动性很难回归常态，但是物价上涨因素又会压迫货币回归常态。”

不过，“两难”冰川正在消解。

一方面,12月经济数据已显示软着陆迹象，兴业证券首席经济学家董先安认为，今年中国经济的稳定性将好于过去3年。

另一方面,高层对物价的关注超乎寻常，国务院总理温家宝18日上午主持召开国务院第五次全体会议再次强调,确保价格总水平基本稳定,这种高层表态也代表一种信号——控制通胀将是未来一段时间政府工作的主要任务。

在所有引发通胀的因素中，货币仍是决定性因素。2009年中国放贷增幅为9.59万亿,2010年全年达到7.5万亿,截至2010年12月末,广义货币(M2)余额72.6万亿元,这些都被认为是过去两年打开通胀潘多拉魔盒的罪魁祸首。1月份前两周,市场传出信贷增长超过1万亿消息,潘向东认为,如果资金没有合适的引导，就会助长物价上涨。

央行已在小步动作,1月14日,央行宣布1月20日年内第一次提高存款准备金率，这是过去两个月中国第四次提高存款准备金率。

未来,紧缩政策仍会碎步小跑,野村证券孙驰认为,2月底之前存款准备金率还会上调0.5个百分点，兴业证券董先安预计春节后还有1–2次存款准备金率的上调。

不过,未来提高存款准备金率的空间不是很大,从2010年5月到现在,大型银行存款准备金率从15.5%上调到19%,累计上调350个基点,中小型金融机构的存款准备金率也达到15.5%。

“由于准备金率过高,提高银行成本并增加存贷错配的风险，未来央行会增加差额存款准备金率。”光大证券首席经济学家潘向东说。中信证券也指出,未来差别准备金率将是2011年抑制商业银行放贷冲动的利剑。

加息,尤其是春节之前是否会加息仍是市场焦点，这取决于通胀上涨幅度。市场普遍认为，如果今年1月份CPI再度创出5%以上的新高，加息势必无法避免。潘向东认为,未来1–2月份上调利率的概率很大。瑞穗沈建光也预计年底之前至少加息100个基点,而摩根大通预测年内提升两次利率。

除了上述工具，市场预计未来一年政府仍会小幅加快人民币升值,2010年1831亿元贸易顺差意味着人民币升值的压力仍旧存在，中信证券认为，未来人民币加快升值的概率更多出现在第一季度。



楼市调控直指二、三线 不限购就约谈

上接01版

姜伟新称,“住房城乡建设部将会同有关部门储备调控政策。”

上述知情人士称,限购令扩容正是被视为储备调控政策之一。而几乎在姜伟新的讲话刚刚结束,限购令扩容的储备政策便开始付诸执行。

与2010年出台限购政策的首批16个城市不同，新一批的限购城市均属于二、三线城市,这些城市正是2010年12月份全国楼市成交量大幅攀升导致房价新一轮反弹的主角。

根据国家统计局发布的2010年12月份商品房商品房销售面积和销售额增长情况报表,当月全国一共完成商品房销售面积21807.84万平方米,而在2010年全年,商品房销售面积总计也不过104349.11万平方米,12月份一个月的销售额便占到了全年的20.9%,对于一向是房地产销售淡季的12月份来说，这几乎等于一个奇迹。华远集团总裁任志强将新写成的一篇博客文章标题命名为《疯狂的十二月》，这或许是业内人士对市场走势的共同感受。

二、三线城市无疑在这次楼市复苏中扮演着主要角色。同样来自国家统计局的数据,2010年的销售面积及销售额度增速上，中部地区为19.9%及39.7%，西部地区为13.5%及32.2%。均远高于东部地区的4.1%及10.1%。而中国指数研究院发布的百城价格指数报告上，位列12月份房价涨幅榜前列的均为二、三线城市。其中刚刚出台限购细则的昆明及郑州分别位于榜单的第八和第十三位。

当地一些楼盘的涨幅更让人触目惊心。“你能想象得到郑州的房子可以卖到3万块钱一平方米吗？”一位在郑州及太原均有项目运营的开发商向本报表示,在郑州郑东新区,住宅的售价基本都已经在每平方米2万元左右,而售价达到每平方米3万的，则是由绿地集团开发的一栋写字楼项目。“相比2010年10月,郑东新区的住宅项目都有20%–30%的涨幅。”


新一批的限购城市均属于二、三线城市,这些城市正是2010年12月份全国楼市成交量大幅攀升导致房价新一轮反弹的主角 CFP/供图

而在太原,目前在售的万达广场项目售价已达每平方米16000元,半年前该项目一期的售价只不过每平方米8500元左右。

泡沫蔓延

尽管对市场变动的反应称得上迅速,但住建部调控的方向还是引起颇多争议。

“今天错误地估计了12月份的疯狂,明天就会错误地估计整体消费的力量，与其把猛兽困在笼子里养大,不如放在野外生长,市场自有驯服猛兽的工具,而长大了的猛兽则会冲破笼子的束缚,甚至会伤及困兽之人。”1月20日新发布的博客文章中,任志强这样写道,显然,他认为目前市场的反弹与2010年政府过多的行政干预有关。

而资深媒体人士、庄凌顾问董事总经理张映光则认为,目前的房价问题其实是个货币问题,尽管信贷政策有所收紧,但流动性泛滥却在短期内无法得到改善。“雨水或许是小了许多,但积累在大地上的洪流已经泛滥成灾。”他这样形容目前的流动性问题。

事实上,2010年在一线城市均被各类调控政策死死压制之时,泛滥的流动性已将二、三线城市视为“价值洼地”。

早在2010年4月间,“新国十条”出台之后,“二、三线城市机遇论”的论调便在房地产圈业内盛行。该观点认为,与受到严密监视的京沪广深等一线城市相比,二、三线城市的管制稍松,而在过去几年中房价上涨有限,因此尚有空间。显然,急于发展经济的地方官员非常欢迎这种论调。

不过风险随之而来,“现在几乎已经没有人否认房地产市场泡沫的存在。”高和投资董事长苏鑫则在一个私人场合对本报记者谈起他对泡沫现象的担忧。“如果泡沫破裂,我个人认为会是从二、三线城市开始。”苏鑫认为,与一线城市相比,二、三线城市缺乏足够的后备需求,所谓的楼市“行情”,只能是一波的,一旦崩盘,很可能重现上世纪90年代海南的现象。

在这样的情绪影响下,在房地产圈内,针对此轮以直接的行政干预方式展开的调控,已听不到太多质疑的声音。记者接触的几位房地产圈内人士则认为调控除行政干预已没太多办法。

“现在就是击鼓传花,看谁倒霉接到最后一波。”前述在太原及郑州均有项目运营的开发商称,尽管项目获利颇丰,但这钱赚得“心惊胆战”。

资本撤离新兴市场?

本报记者 张斐斐 胡洁 北京、香港报道

年末与年初亚洲股市的大变脸再次证明了资本市场的多变与无情。

对于大多数亚洲新兴经济体来说,2010 年的代名词是资本热土。据国际金融协会(IIF)的估测,2010 年前 11 个月,新兴市场股票基金的资本净流入达 700 亿美元;债券基金资本净流入达 671 亿美元。

但新年伊始,亚洲股市一片惨淡,而货币贬值、通胀上升则成为了最好的注解。开年至今,印尼股市已经累计下跌 5.03%,去年 12 月 CPI 同比上涨至 6.96%的 20 个月新高,而印尼卢比对美元挫至 5 个月低位。

一些机构已经开始发出预警。专业资金流向监测机构 EPFR 对 2010 年全球资本流动分析后得出结论,“随着 2011 年的到来,投资者是否会削减对于亚洲新兴市场的配置,是尤为值得注意的。

高盛中国经济学家乔虹 1 月 12 日曾表示,从 1 月 2 日以后,“热钱”似乎对中国以及新兴市场失去了兴趣。国际资本调控的方向似乎更是从新兴市场撤资回到美国或者从欧洲撤资回到美国。

> 国际资本是否真的对亚洲新兴市场丧失兴趣? 1998 年资本逃出亚洲酿成危机的情景是否会再现?

从新兴的印尼到亚洲支柱中国,从股市到货币再到通胀风险,国际资本是否真的对亚洲新兴市场丧失兴趣?1998 年资本逃出亚洲酿成危机的情景是否会再现? 市场的担忧情绪正在累积。

流出风险

根据 EPFR 全球最新的数据,2011 年 1 月 12 日止当周,印度、印尼等国家显现出明显的外资流出趋势。印度在此期间流出本土股票市场的外资在 7 亿美元左右,印尼流出 4 亿多美元,中国大陆股票市场资本流出近 7600 万美元的状态。与此相对,日本股票基金资金净流入表现抢眼,达 5.3 亿美元;台湾市场和韩国的流入也超过 1.5 亿美元。

花旗银行(香港)投资策略及研究部主管张敏华对本报表示,这显示了股票基金在亚洲地区流动的两个趋势,一是从南亚东盟市场流向东北亚市场如台湾;二是受周边国家收紧货币政策的影响,日本股票市场向好。

瑞银(UBS)亚太区首席投资策略分析师浦永灏对本报表示,应该将海外资本分成两类来看待。“最近确实看到一些对冲基金在调整短期的投资策略——他们对一些表现比较好的市场如南亚进行货币回吐,流入一些原来表现比较差的市场,比如像美国、日本。另外,新兴市场区域内部也在进行调整,从印尼、马来西亚、菲律宾、泰国等地调整到了像韩国、台湾、新加坡等地。”浦永灏说。

但他认为,长期基金投资部分,如退休基金和共同基金,他们目前在新兴市场的分布依然较低。“新兴市场的 GDP 已经占了全球的一半了,但是在 MSCI 全球的指数里面,新兴市场占的权重仅为 10%左右,从这个意义上来说,包括索罗斯等长期基金还会往新兴市场布局。”

西班牙 BBVA 银行高级经济师夏乐向本报表示,外资从新兴市场国家外流的原因是多方面的。2010 年大规模外资流入新兴市场,而这些新兴市场国家为了抵御热钱涌入造成通胀、资本泡沫和货币升值等负面影响,在过去的一年里推出了很多措施,限制热钱涌入。这些措施在起作用,自然令外资涌入放缓。

另一方面,去年三、四季度开始,很多亚洲的新兴市场国家经济增长比年初的强劲反弹有所放缓,那么对于很多流入的外资来讲,他们可能会选择一个时机获利回吐。

中信证券首席宏观经济学家胡一帆认为,这并不是一个长期现象,短期内没有看到趋势性的资金流出,并且我们跟投资者了解到他们还是对新兴市场的兴趣越来越浓了。

“即便出现资金大规模外流,亚洲国家也不会再出现 10 年前的情况。”香港大学中国金融研究中心主任宋敏向记者分析道。

当年,许多亚洲国家处于贸易逆差,而大规模进入的外资正是去填补这一区域,因此当外资撤离,不得不动用外汇储备并由此导致货币贬值。“经历了 1997 年金融危机,亚洲国家总结经验教训,目前均处于贸易顺差,并有充裕的外汇储备,即便大规模资金外逃,只会对其股市造成冲击,不会影响整个国家经济。”宋敏说。

国泰君安证券分析师王虎在他的研究当中也认为,由于贸易顺差与外债占 GDP 较低,国际资产负债稳定,亚洲国家不会出现“资金流出-经济下滑-资金进一步流出”的恶性循环。

逆流触发点

美国马里兰大学国际经济中心主任 Carmen Reinhart 教授曾于上世纪 80 年代担任贝尔斯登投行的副行长并长期对资本流入新兴市场的易变性进行研究。她在接受本报访问时表示,这轮资本流向新兴市场的周期从 2009 年年末开始,金融危机后,由于欧美利率保持低位,很多避险资金开始流向新兴市场,这个周期目前还未结束。

在全球利率水平较低,发达国家比新兴市场经济复苏速度较慢的时刻,去谈资本逆流的问题还太不成熟。“然而来考虑防范这一问题都永远都不会太早。”Carmen Reinhart 教授说。

苏格兰皇家银行(RBS)全球金融及市场部董事总经理谢汶君对本报表示,现时如果发生资本逆流只可能在一个事件之上——欧洲债务危机再次蔓延。美国退出量化宽松政策是美国经济复苏的一个积极信号。如果美国经济向好,全球资本的风险冒险热情会更高,亚洲市场不会产生大的资本流出,但如果欧洲问题严重,我们的货币政策回应很可能再次放松。

胡一帆对这一观点表示赞同。“我们并不认为在 2011 年,资本会像 2010 年下半年一样向新兴国家流入,这个转折点大概在今年二、三季度。因为 5 月份是西班牙还债付息高峰,南欧国家如西班牙可能会发生债务危机,进而引发市场避险心理,造成资本回流。但由于 7500 亿欧元的稳定基金,这场债务危机能够渡过去。等到下半年,到了三季度或四季度,资本又会重新对亚洲市场感兴趣。”胡一帆对本报说。

中国因素

虽然中国大陆股票市场 2011 年 1 月前两周资本流出近 7600 万美元,但比起中国巨额的外储来说,只是一个小数字。事实上,由于外汇储备的不断增加,如何控制可能的热钱风险成为 2010 年围绕外管局的主要话题。

截至 2010 年末,中国外汇储备余额近 2.85 万亿美元,同比增长 18.7%,全年新增外汇储备近 4482 亿美元。12 月份 CPI 高位回落,同比上涨 4.6%。

法兴银行环球市场中国分析师姚炜向本报强调如果中国大陆的资本流出将是“有益的”。流出的规模较少,且能降低通胀水平。“中国内地从去年开始已经积累下了很大的资本流入,如果这些钱退出,除非哪个新兴市场发生了特别大的负面消息如违约,才再可能造成很大的危害。”姚炜说。

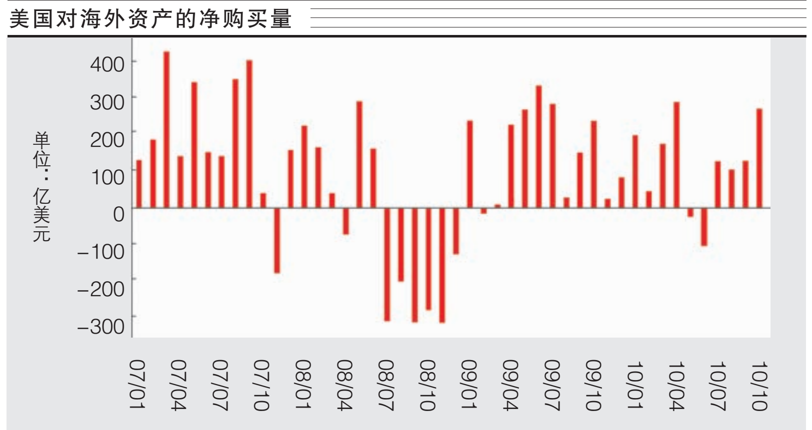
但作为世界第二大经济体,亚洲第一大经济体,中国收紧的货币政策效果的全球性使得其波及范围甚至超过对本身经济体的影响。美国堡垒投资集团基金经理李文森(Adam Levinson)近期表示,中国的货币政策将会决定全球资本的大致方向。

野村证券亚洲首席经济学家 Rob Subbaraman 部分接受这种观点。他认为,如果中国不能够控制好通胀的水平,当局可能会采取更多紧缩政策,这将比预期当中更加伤害经济增长,从而导致国际资本流入减少,甚至流出。

瑞银浦永灏则认为,中国应对通胀问题要避免“双重风险”的影响。中国通胀如果失控的话,一方面就是国内的资产价格进一步上升,存款搬家;另一方面,会造成劳动成本与原材料成本上升,对企业获利带来负面影响,一些长期的资本可能认为该市场缺乏竞争力,产生流出的冲动,而那时如果短期资本再进来炒人民币升值,冲击国内的金融体系,就会产生双重风险。

(本报实习生吴海珊、范洋对此文亦有贡献)

美国对海外资产的净购买量



部分新兴市场国家股票指数



数据来源:国泰君安

约翰·艾理斯·布什 美国之路在于私营部门

本报记者 赵娟 北京报道

约翰·艾理斯·布什(John Ellis Bush)拥有着显赫的家世,他是美国第 41 任总统乔治·H·W·布什的次子,美国第 43 任总统乔治·W·布什的弟弟,他也是第 43 届美国佛罗里达州州长。

1 月 18 日,他出现在北京,与国海富兰克林基金邀请来的全球政经要人一起纵论全球经济。

当日,本报就美国经济复苏及经济刺激计划等具体问题对布什先生进行了专访。

经济观察报:目前美国的短期利率仍在零附近没有提高,经济学家预测低利率将维持至 2012 年,你怎么看美国未来的利率走向?

布什:美国的低利率不可能永远维持在一个非常低的水平,任何形式的经济增长终将会导致利率升高。现在我们需要关注的不是短期利率的涨或跌,而是长期利率的涨幅情况,从长期来讲美国利率还是会走高的,主要有两个原因。第一是经济还会再继续增长,第二是越来越多的人们相信政府一定会出台一些政策来抑制公共债务。

美国已经采取了一些政策希望能够将利率维持在一定的水平,当然市场机制最终是决定因素。美国许多州面临着一个同样的问题,就是如何能够使联邦政府减少州政府或者是地方政府养老金等方面的债务。我们相信长期看,只有通过这样的方式,才能够实现经济的稳定和增长,如果不这样做的话,美元将进一步的贬值,并且对利率造成负面影响。

经济观察报:现在中国学者对美国经济是否会二次探底意见不一,你的看法是?

布什:我的回答是否定的。现在美国的问题是,经济增长没有足够快,至少没有快到可以提供足够的就业,一般的危机形势是 V 字型,迅速下降,然后探底,再迅速反弹。而现在我们遭遇的尴尬处境是这个模式已经是变成大 L 型的。美国今年 GDP 的增长预估能够在 3%,但是这样的增长率不能提供足够的就业。

我们需要的是减税政策。减税要比提高消费可行得多,而且也比较有效。还有一个问题是,现在的政策有太多的不确定性因素。比如,一个私营部门的小商人,他如果想进行投资或者是扩大业务的话,就要增加雇员人数,就会考虑现在刚出台的医疗保证法会带来什么样的影响,新出台的环境保护法、劳动法会带来什么样的影响。这些不确定因素在美国国内已经是一个非常大的问题,甚至比政府的财政政策,甚至是美联储的货币政策都头疼得多。

经济观察报:QE2 在美国国内的实施效果如何,是否还需要新的刺激政策?

布什:QE2 的影响目前没有办法准确的评估,现在大家都在质疑这种中央集权式的财政和货币政策是不是能够推动经济的发展,而且这一问题也是华盛顿这些政客们所担心的一个问题。但有一点确定的是如果不这样做,结果可能会更糟。但只要不断地印发钞票,就不可避免会面临通货膨胀的压力。我想在未来不久一定会出现货币供给的拐点,但是这个拐点现在还尚未出现。

我们现在需要经济刺激政策,不仅是货币政策,同样需要重整财政政策。例如重新为私营部门创造一个相对轻松的、良好的投资环境,鼓励私营部门投资,目前私营部门领域还有很多不确定因素,仍有太多的法律规章制度管理或者约束私营部门的发展。美国的私营部门虽然账面上还有 2 万亿美元的金额,他们却愿意选择到其他国家进行投资,而不是美国。美国国内也在不断的讨论,希望划定哪些私营部门需要政府推动发展,哪些私营部门实际上是无助于经济振兴。

现在就我本人来看,美国经济刺激计划更大的问题在于需要构建良好的投资环境,鼓励私营部门投资,去创造就业,通过这样的方法才能够真正的实现经济的复苏,而不是单纯靠联邦政府的力量。

经济观察报:去年由于美国的宽松货币政策,使得大量资金涌入到新兴市场国家,这一趋势是否会扭转,今年会不会出现资金重新再流回美国市场的现象?

布什:金融市场是一个全球化的体系,美国政府出台的货币政策目的最终是为了刺激经济的增长,但是资金流动,尤其是流动资金总是流向那些回报率高的地方。例如,如果美国国内的情况不是非常好的话,钱就会流到巴西这样的国家,因为在巴西银行利率达到了 9%。但是热钱流入后,这些国家也会出现一些泡沫,这也是为什么现在国际上许多声音批评美国的量化宽松的政策。

美国如果能够吸引到长期的投资,就一定要致力于去营造一个良好的投资环境,例如减少法律法规的不确定性,减少出台一些杂七杂八让人摸不着头脑的法律法规,简化税收,让税收变得更加透明。除此以外还要加大我们人才培养的力度。

现在有很多的私营部门尤其是商人在抱怨奥巴马总统的一些政策可能做得有点过火,呼吁总统的政策重心应该趋于中间,不能极左也不能极右,而且要考虑到中产阶级的利益,只要能够这样做,那么我相信这些流动性高的资金一定会再流回美国。

欢迎中国资本加入波兰私有化进程

——专访波兰国库部部长 Aleksander Grad

本报记者 张斐斐 实习记者 范洋 北京报道

发生在去年 4 月的总统专机坠机事件使得波兰成为世界舆论关注的焦点。事实上,除了事件本身之外,波兰近几年来的经济发展也引人注目。这只“中欧小虎”不仅在金融危机猖獗的 2009 年保持了 GDP 1.7%的增长,在 2010 年欧洲陷入债务危机背景之下,其 GDP 增速也预计可达近 4%,与德国一起成为欧洲经济的引擎,该国目前经济总量为世界第 20 位。

波兰经济取得长期增长与其国有企业的私有化进程是分不开的。波兰政府从 1990 年起开始对国有企业进行私有化,其进程大致分为三个阶段,第一阶段是 1990-1993 年,主要针对商业、食品、家电等一般加工行业;第二阶段是 1994-1997 年,对银行、烟草和建材等较为复杂的行业私有化;第三阶段是 1998 年以后,对垄断行业包括电讯、能源、冶金、采矿和国防等行业私有化。目前尚在私有化的行业为采煤、燃气、重化学和国防。

而外国投资对波兰私有化进程起到了关键推动作用,据统计,从 1990 年到 2005 年 14 年间,波兰私有化收入的一半以上为外国投资,其中超过 65%来自欧盟国家,中国进入波兰较晚,但近年来保持了增长的速度,主要限于直接投资。2009 年中国在波兰直接投资是 1.9 亿欧元,到 2010 年已达到 5 亿欧元。

与其他国家不同,波兰的国库部(Treasury Ministry)专门负责私有化和国有资产监管等事务。Aleksander Grad 从 2007 年起出任为国库部部长。他此次访华正值柳工集团和波兰 HSW 公司的建筑机械设备分部签署初步收购协议,他认为无论对两国企业来说还是对两国经济合作模式来说,这都是一个重要事件。

经济观察报:部长先生此行的主要目的是什么?

Aleksander Grad:我在波兰政府负责的是企业私有化进程,所以我特别关注引入中国资本到波兰资本市场,因为迄今为止波兰资本市场还没有中国的存在。我们现在努力引入新加坡投资基金,包括中东、日本、澳大利亚的一些主权基金,我们也希望中国能进入波兰资本市场。

这次访问主要的目的是跟中方建立信息交换机制和沟通平台,跟以前一些其他合作伙伴,投行一样,通过建立这样的机制,会随时向中方传递私有化项目和股市运营情况。



波兰国库部部长 Aleksander Grad

经济观察报:您已经和发改委、中金以及国开行等中国机构进行了会晤,中方对投资波兰市场有什么反应?

Aleksander Grad:我们已经跟中方一些机构进行了会谈,中方反应非常积极。我相信在获得更详细信息以后,中国资本就会像其他一些我们目前已经在合作的国外投资银行一样进入到华沙市场。

总体来说,华沙股市很具有吸引力。华沙股市已经有 500 多家上市企业,正在成为中欧最重要的一家股市,(其资产总额)已经超过维也纳、雅典、达佩斯、布拉格一些周边国家股市。去年华沙股市线上公司在欧洲数量最多,许多来自前东欧地区、前苏联,他们都在华沙股市上市,认购比例最高时能够达到近 20 倍,这一切都塑造了华沙股市在欧洲地区越来越重要的地位,证明外国资本对波兰市场的兴趣很大,我们希望将来中国金融资本也能进入。

经济观察报:现在比起日本、韩国等国家,中国进入波兰比较晚。现在中国在波兰的投资大致情况是什么?

Aleksander Grad:近年来,中国投资保持了增长趋势。但与波兰的经济潜力相比,中国的直接投资额还是比较小,应该更大一些。两年前中国在波兰直接投资是 1.9 亿欧元,到 2010 年已达到 5 亿欧元,现在一共有 12 个大项目。增长趋势是在保持,两国贸易在受到经济危机的打击后现在已回升至危机爆发前的状态。目前有不少中国企业通过收购波兰企业进入资本市场进行投资,这个是除了贸易之外两国经济合作的一个新增长点。

经济观察报:波兰私有化进程已经进行了很多年,改革到一个什么阶段,哪些重点产业和部门中国投资者会比较感兴趣,合作空间较大?

Aleksander Grad:波兰私有化进程已持续 20 年,我接手时有 1000 多家企业是国有状态,讨论决定将 800 家企业进行私有化改造,目前已经完成 400 家,还有不到一半需要完成私有化,需要几年时间。一些要害部门至少暂时仍然保持国有状态,也许将来也会被私有化,但其总部决策还应该留在波兰。

总体来说私有化进程临近结束,但是还有很多项目在未来几年要做。中国与波兰的企业可以在包括 IT、电信、新技术、能源、机械、化工等多个产业展开合作。我想中国投资人大概可以分为两类,一类是战略投资人,另一方面是购买股票以收益。对于前者来说,柳工集团通过收购波兰 HSW 公司的案例,就可以在波兰当地直接进入欧盟市场,绕开许可证障碍;对于后者来说,华沙股市投资回报率还是比较高的,投资年回报率在 16%左右。

经济观察报:现在很多国家都可以提供许可证的便利,跟捷克、匈牙利等中欧其他国家,波兰战略意义上有什么优势?

Aleksander Grad:跟周边中欧国家比起来,我们优势是一个比较大的国家,这样我们市场比较大、人口比较多,经济规模比较大。再一个,金融危机中我们经济没有衰退。其他方面,我们优秀的人力资源,非常优秀的受过良好教育的劳动力队伍,在这方面都有优势。包括在私有化计划方面,现在欧洲提出这么大规模的私有化计划,也是独一无二的,尽管在金融危机背景下,有些国家出现了对一些关键部门恢复国有的潮流和趋势,但我们依然保持着对国有企业私有化的做法,这些都是我们一些很有竞争力的优势。

经济观察报:现在是投资波兰的好时机吗? 波兰在整个债务危机的大背景下经济基本面如何?

Aleksander Grad:金融危机展示了波兰经济的潜力和实力,我们是欧盟里唯一没有衰退的国家。2010 年预计经济增长 4%,2011 年预计也是 4%,这样的前景也给投资人信心。另外随着高新技术和资本涌入,波兰的经济有较长时间的稳定增长。不同于希腊、爱尔兰、葡萄牙因为公共债务危机苦苦挣扎,我们对公共赤字始终给予高度的关注,关注经济中出现的不好的信号,使投资人始终高度评价投资发展趋势。

地方“两会”关键词

2011年是“十二五”开局第一年,从今年地方“两会”上,我们不仅能窥视出不久后全国“两会”“风向”,而且还能感知未来5年,区域的经济走势。我们选取了长三角的上海、珠三角的深圳、西部的重庆、中部的河南以及京津冀经济圈的北京,不难发现,注重经济发展质量被提到了前所未有的高度。可以预见,未来5年,虽然经济快速发展仍是主体,但是量不再是惟一,民众的幸福感也是评价一个政府优劣的重要变量。



北京
“控人”写入十二五 首都要补多少规划账 → 09版
深圳
行政区划调整起步 深圳力推一体化 → 10版
重庆
缩小贫富差距:基尼系数降到0.35 → 10版
上海
市长承诺:使上海成为最安全大都市之一 → 12版
河南
中原经济区:为升格冲刺 → 13版

北京

“控人”写入十二五 首都要补多少规划账

本报记者 谢良兵 北京报道

近日落幕的北京市2011年两会,关键词就是控制,即调控人口和交通控制。

审议通过的北京市国民经济和社会发展第十二个五年规划纲要草案提出,今后5年北京要遏制人口无序过快增长,将实行户籍指标调控人口规模。要逐步形成规模适度、结构优化、管理严格、与城市可持续发展和城市功能相适应的人口发展格局。

与之相应的,城市功能的调整和人口的管控,将对未来北京的交通疏解产生积极的影响。“十二五”期间,除了继续控制汽车保有量的快速增长,还将大力发展公共交通,充分利用地下交通空间,并且优化城市格局。

行政手段的纠结

从今年元旦开始,北京已经开始清理地下租房者,标志着北京人口调控动真格。但近200万的地下租房者几乎都为外地流动人口,因此,这一强制性行为引发了反弹。舆论纷纷谴责这是在歧视外地人。同样让外地人感到歧视的还有私车牌照的获得。

而在“十一五”期间,外地人似乎更容易进入北京。北京曾取消外地人不能办月票的限制;曾宣布在京暂住人员买车不受户籍限制;也曾为了更有效利用地下人防空间,宣布地下室可供出租等等,北京成为很包容的一个城市。

> 无论是“以户控人”还是“以房控人”,都属于比较末端比较直接的管控方式,短期会起到一定作用,但从长期来看,还应该实现“以业控人”,建立长效机制

当然,“十一五”期间,北京人口发生过预警。2005年,就有北京市政协委员提议“建立人口准入制度”,称要赶走低素质外地人,这一论调很快引来舆论哗然,被认为是“对外地人的歧视”。通过行政手段限制人口流动遭遇挫败。

但北京的人口已经达到极限,人口调控势在必行。而人口调控已错过了最好的时机。2009年的北京市政府报告中首次提出,北京将“逐步实施人口调控目标责任制”。北京市2009年和2010年市政府重点办理的折子工程中就包括人口规模调控问题。

北京市部分区县“十二五”人口目标

房山	常住人口在110万以内
顺义	人口总量在87万
怀柔	人口总量在45.6万左右
平谷	常住人口在45.4万左右
密云	常住人口53万以内
东城	常住人口65万以内(未来20年)
海淀	人口在380万以内
朝阳	常住人口在400万以内
石景山	常住人口在72万以内
通州	人口总量在145万以内

今年两会期间,北京市人大常委会公布了一项调控人口的专题调研报告。报告显示,2009年末北京市实际常住人口总数最新数据为1972万,除却1246万的户籍人口,登记流动人口763.8万人,其中在京居住半年以上的726.4万人。

北京市发展和改革委员会副主任刘印春认为,城市人口规模过快增长给资源、能源平衡、环境承载、公共服务和城市管理带来严峻挑战。北京市人大常委会调研组的报告也称,激增的人口与北京有限的资源、环境承载力之间矛盾尖锐。

北京市人大常委会调研组同时强调,人口调控不能简单地用行政手段加以限制。他们建议,政府通过优化产业结构,在加大对高端人才引进的同时,减少对低端劳动力的需求。同时,下决心淘汰一批低端产业和劳动密集型产业。

在产业结构调整之前,必要的行政性手段被认为是合理的。在此前的北京各区县两会上,各个区县都提出了各区县控制人口的总规模。北京市工商局年初表示,对吸附大量流动人口的餐饮、洗浴、美容美发等企业和小百货、小食品等各类场所实行强制退出机制。

年初,北京市开始实施治堵新政。其中私车牌照受到限制,需要摇号产生。外地人需要有五年以上的纳税证明方可同北京户籍的人一样享有私车牌照的摇号权利。

北京市政协委员、北京大学教授陆杰华向本报记者表示,政府不应简单地设定门槛,可以通过制定产业规划合理疏导人口。但“以业控人”需要一段时间,而行政性手段能在短期内见到效果,也是为日后更市场化的调控手段争取时间和空间。

功能疏解是主流

在人口调控方面,无论是“以户控人”还是“以房控人”,都属于比较末端比较直接的管控方式,“短期会起到一定作用,但从长期来看,还应该合理布局产业规划实现‘以业控人’,建立长效机制。”陆杰华说。

长期以来,北京一直是单中心发展,由于城市功能主要集中在城市的中心区,大量人口也集中在城市中心区。北京最好的教育资源和医疗资源等,均集中在三环以内。大的商业中心如西单、王府井等也都集中在二环以内。

不管是人口膨胀还是交通拥堵,最根本的症结在于北京市城市规划的不合理,导致功能过于集中在中心城区。尽管2004年版北京城市总体规划就提了城市功能向外疏散,但效果并不好,甚至导致了“睡城”和“空城”的产生。

有专家分析称,从经济增长、经济比重等方面看,北京主体功能在近几年反而更积聚在中心城区,资本外溢相对比较弱,郊区建设的新城仅仅承担房地产开发的功能,“有城无业”或“有业无城”现象日益突出。

北京市人大常委会的调研也发现,城六区集中了全市60%以上的人口和75%的地区生产总值,摊大饼式的城市发展格局并没有得到有效遏制,许多新城并没有起到疏解中心城区人口和功能、聚集新产业的作用,这与当初的规划意愿相违背。

下转12版



*1.四色技术是在红、绿、蓝三原色的基础上添加了黄(RGB+Y)。*2.Ultraviolet induced multi-domain Vertical Alignment 的缩写。按光的照射方向,实现高精度地控制液晶分子排列的光配向技术。
*3.3D显示通过左眼用影像和右眼用影像表示立体感,但是两边影像重叠会有重影显示。

一周中国

北京第二机场年内开工

新闻回顾

北京市“十二五”规划提出,建成北京新机场一期。北京首都第二机场选址于北京大兴区,争取今年开工建设,定位为综合性超大型国际枢纽机场。新增航空旅客吞吐能力4000万人次。2015年北京市航空旅客吞吐能力超过1.2亿人次。同时,实现新机场半小时通达中心城区。据估算,该项目总投资至少1000亿元人民币。紧邻首都第二机场的河北廊坊市在极力打造“临空港经济区”。

■ **点评**

继首都国际机场落成之后,北京的机场建设又将有大动作。新的机场建设会通过投资杠杆对周边地区发展产生拉动效应,不过大项目需要审慎判断,4000万人次的新增吞吐量,1.2亿的总吞吐能力是否能够与航空旅客增速相匹配?

浙江官员确认沪杭磁悬浮搁置



新闻回顾

浙江省发改委副主任刘亭1月18日表示,沪杭磁悬浮项目并非因为浙江原因搁置,目前开工建设的可能性不大。铁道部与浙江省发改委解释,称沪杭磁悬浮项目尚无开工时间表。沪杭磁悬浮全长约175公里,工程总概算约350亿元。2006年3月,国务院批准沪杭磁悬浮新型交通建设项目建议书。

■ **点评**

磁悬浮项目悄然落地,似乎是中国新造路时代的一个象征性的事件。交通系统建设既是一个国家科技实力的体现,也是事关民生的重要话题。新的铁路技术的推广要适应国情,要能够产生效率,盲目大干快上,力推高成本低收益的高科技运输工具,可能只会造成无人喝彩的状况。

国务院通过新拆迁条例

新闻回顾

2011年1月19日,国务院审议并原则通过去年12月15日向社会发布以征求意见的《国有土地上房屋征收与补偿条例(草案)》,即舆论俗称的“新拆迁条例”。对被征收房屋价值的补偿,不得低于类似房地产的市场价格。

■ **点评**

新条例的推出首先起到了“正其名”的作用,由“拆迁”改为“征收”体现了一种理念的变化。其次,从技术环节来看,尽管从征求意见稿来看,新条例仍然存在着譬如公共利益界定等方面的问题,但已经朝“保护合法私有财产”这一目标迈出了关键性的一步,成为防止地方政府以粗暴的拆迁获得公民的私有财产的法律利器,对新条例我们拭目以待。

2011年春运规模时间超往年



新闻回顾

为期40天的2011年春运于1月19日正式启动。据官方预测,今年春运客运量将再次刷新纪录,约有7.1亿人回家过年,预计同比增长11.6%。铁路将发送旅客2.3亿人次,同比增长12.5%。今年绿皮车比往年大幅减少,基本以时速较高的动车为主。近期部分地区不断出现雨雪冰冻等恶劣天气,使中国交通运输系统面临着巨大考验。

■ **点评**

伴随着中国铁路交通的跃进式发展,“春运”也出现了新的动向。高速铁路、动车组的推出一方面提高了出行的效率,但不可避免地推高了成本。原本被农民工视作性价比首选的普通车次反而更加紧张。解决春运问题,核心是从民生出发,照顾大多数人的利益,让大多数人能够有尊严地回到自己的亲人身边。

点评人:周靓

地方“两会”关键词之深圳

行政区划调整起步 深圳力推一体化

本报记者 杨兴云 深圳报道

在日前举行的深圳“两会”上,深圳提出“深圳质量”的目标,以此作为新的追求和发展对策。

对此,深圳市市长许勤提出,要“以推进特区一体化为突破口,着力提升城市发展质量”。

许勤表示,深圳市政府和各职能部门要把特区一体化作为当前和今后一段时间的重点工作加以推进。

“深圳市委市政府高度重视特区一体化进程。”许勤认为,推进特区一体化,有利于消除产业差距,有利于深圳按照现代化国际化先进城市的标准来统一规划,有利于深莞惠一体化和深港合作,也有利于公共服务的一体化。

“深圳质量”和“特区一体化”成为今年深圳“两会”的关键词。

目标:特区一体化

“目前特区内外在公共交通、社会治安、教育医疗资源和社会福利等许多方面还有很大的差距,比如关外有很多断头路,公交覆盖率与关内相比很低;再如,关内有大剧院这样的文化设施,关外就没有。”深圳市宝安区民政局副局长刘国玲在接受记者采访时说。她认为这主要是原来的城乡二元结构造成的,当初的规划是三级投入,也就是从区政府到镇,再到行政村,这种投入的规划起点非常低,这一结构在城市化之后也没有多少改变。最终使得“特区内外的差别有些方面就像城市和乡村一样大”。

由于长期以来的城乡二元结构,政府部门的管理以及提供的公共服务产品自然也无法和关内相比。以宝安区为例,该区占地500多平方公里,人口是600多万。关外有不少街道的面积相当于关内的一个区,但是在人员配置上却没有执行同一个标准,政府部门的管理以及提供的公共服务产品难以令老百姓满意,公务员承受着巨大的压力。

此外,在治安管理方面,据统计,深圳全市平均每1万人里有14个警察,可是在特区外的龙岗区,每1万人里只有6个警察。

相比之下,长三角主要城市则有更好的发展空间,以苏州为例,“苏州有将近8000平方公里的长江三角洲大平原,深圳只有1952平方公里,同时还是多山的地形,可供开发利用的面积只有苏州的1/5。”谈到深圳特区一体化问题,深圳市社科院教授杨立勋表示,必须从提高“深圳质量”上创新。

事实上,相关的危机感早已有之。2010年10月,深圳综合开发研究院发布《深圳宏观经济形势分析(2010年秋季报告)》指出,2010年深圳前三季度的GDP总量已被苏州超过,该报告随后进一步预言,深圳2011年的GDP总量被天津和苏州超过的可能性极大。

随后,2010年11月25日,许勤在深圳市委全会上所作的报告中,分析了深圳当下经济形势。根据深圳发展的背景及现状综合测算之后,深圳市政府提出,“十二五”期间,深圳的GDP增速确定为10%左右。对此,深圳市有关官员表示,主动调低GDP增长速度,就是要更关注经济发展的质量,而不是单纯追求GDP。

刘国玲认为,特区一体化,需要从思路上重新规划深圳的未来,从制度设计、行政体制和法制环境上调整发展战略,走出一条新的特区发展之路,而不仅仅是换个名称这么简单的事情。

为此,深圳市政协委员林立方提出,深圳推进特区一体化的过程中,要充分借鉴香港、新加坡等地的先进经验,形成产业发展和聚集人才的软环境。

“硬件设施均衡化和法制条件的一体化应该说是能够看得到的。作为研究城市一体化的学者,我更希望政府相关部门在软环境的建设上能够向关外更多倾斜。”深圳市职业技术学院经济管理学院副教授王雪说。

路径:调整行政区划

在本次深圳“两会”上,围绕特区一体化问题,引发了众多政协委员的热议。据统计,仅委员们撰写的相关提案就有十几个,其中行政区划调整成为政协委员建言的一个焦点。

“深圳特区扩容后,新一轮的行政区划调整已是势在必行。”深圳市政协委员张曙光认为,深圳应对现行行政区划进行调整,并借机进行深圳行政体系的流程再造和打造全新的城市治理模式,以使深圳重获青春活力。

张的看法得到了许多政协委员的赞同。“我市现行区域设置不合理,导致社会管理和公共服务难以有效实施,而且还严重影响了特区一体化的进程。”深圳市政协委员高金德指出,目前深圳的行政区域设置不合理,管理幅度过大,管理链条过长,导致工作量与资源配置严重不对称,工作质量难以保证。

> 深圳的行政体系已经运转不灵无法适应新形势。特区扩容后,新一轮的行政区划调整已是势在必行

他表示,宝安、龙岗两区的面积几乎是其他区的10倍。全市街道平均管理人口15万,而宝安、龙岗的街道管理人口超20万,超过30万的则有8个,部分工作站大于街道规模,工作量与资源配置严重不对称。部分街道的经济总量和管辖人口超过内地的县市,如此巨大的公共管理事务却由一个街道办建制的行政机构来承担,已远不能满足当地经济社会发展的需要。

“深圳的行政体系已经运转不灵无法适应新形势,若不进行改革调整,不足以重新激发活力。”张曙光说,行政区划是一个地区行政管理体制的重要组成部分,因而行政区划调整也是行政管理体制改革的一项重要内容。

张曙光认为,深圳特区扩容,使得深圳像京、沪、穗、津那样对空间资源进行较大的调整重组成为可能。深圳市应该抓住这个良机,深入研究现行政区划的现状问题,根据深圳的空间规划布局和行政管理体制改革的要求,进行审慎而又大胆创新的行政区划调整。

他建议,不要采取“将原来规模较大的街道办拆分出更多的街道办”的方式,而是要在尽量照顾原自然村(社区工作站)的基础上,将全市划分为400–500个左右的社区,设立最基层的社区管理服务机构,每站的工作,变更为“社区管理服务机构”(事实上撤销原有的街道办),取得经验后,在增设的新区中推广,最后普及到原有并延续存在的6个行政区。

高金德提出,在调整区划布局的同时,应对市、区、街道职能重新定位,强化市、区职能部门的专业管理。综合性管理、公共政策制定由职能部门负责,街道办具体执行。职能部门委托街道的事项,应将相应的管理权、经费与责任一道转移。将现由街道办行使的行政综合执法权收归区城管部门,将街道办行使的民政、司法、治安、安全、维稳等综合协调职能调整为综合协助职能。街道办回归政府派出机构的属性。

对此,深圳市委书记王荣回应称,在行政区划调整方面,深圳市委市政府春节后就会有所动作。

此外,在特区外的基础设施方面深圳市政府也将有一系列大的动作。2010年12月9日,深圳市委市政府正式印发《深圳经济特区一体化建设三年实施计划(2010–2012)》,提出法规政策、规划布局、基础设施、管理体制、环境保护和基本公共服务“六个一体化”。

在基础设施投入方面,根据深圳市政府的预算,2011年,推进特区一体化,预算安排支出185亿元,重点投向宝安区、龙岗区和光明新区、坪山新区,加快实施轨道交通、市政道路、区域医疗中心、都市绿道网等一批有利于促进基本公共服务均等化的民生改善项目,加快推进特区一体化发展。

而在接下来的明后两年,投入关外地区基础设施建设的资金,预计三年累计将完成投资2789亿元。



实体关虽撤,但内外差距犹存 CFP/供图

地方“两会”关键词之重庆

缩小贫富差距:基尼系数降到0.35

本报记者 张晓晖 重庆报道

2011年1月19日,重庆市政府在《重庆日报》上全文刊出《重庆市政府人民工作报告》,公告全体市民关于重庆未来“十二五”的战略规划详情,这也是重庆市长黄奇帆在重庆市三届人大四次会议上的主要内容。

在《报告》中,重庆政府将改善民生,排上政府的首要议程,并通过大规模修建公租房,计划开征特别房产税,进一步推进户籍制度改革等措施来缩小贫富差距。

基尼系数

在《报告》的第二条,确保“十二五”实现全面建设小康社会目标中,重庆政府提出要将城乡居民收入差距缩小到2.5:1左右,“圈翼”(渝东北、渝东南)发展差距缩小到2:1左右,基尼系数缩小到0.35左右。

基尼系数是用来表现一个国家和地区的财富分配状况。这个指数在0和1之间,数值越低,表明财富在社会成员之间的分配越均匀;反之则表示社会贫富差距越大。国际上通常把0.4作为收入分配差距的“警戒线”。一般发达国家的基尼系数在0.24到0.36之间。

这是第一个将基尼系数写入“十二五”规划的地方政府。重庆市长黄奇帆在政府工作报告中表示,重庆政府明确提出将衡量社会贫富差距的基尼系数由0.42降到0.35,这种主张被重庆各级官员在其他公众场合中多次引用。

黄奇帆说:“贫富差距与经济发展阶段、社会富裕程度和生产力水平没有直接关系,根本在于分配制度是否合理。缩小贫富差距,关键靠改革,核心是制度安排。”

《报告》指出,初次分配既要体现效率,又要体现公平,更加注重提高居民收入在国民收入分配中的比重、劳动报酬在初次分配中的比重,每年按职工人均收入调整最低工资标准,形成企业职工工资正常增长机制和支付保障机制。

再分配要更加注重公平,突出社会保障和公共服务,建立社会保障水平正常增长机制并扩大覆盖面,降低民营企业社会保险缴费门槛,合理确定高收入群体社会保险缴费标准。加强财税调节,完善个人所得税征收方式,稳妥推进高档商品住房房产税试点,完善市区两级财政转移支付方式,保持一般预算的75%用于区县和基层、50%以上用于民生。落实支持创业的优惠政策,创造条件让更多群众拥有财产性收入,壮大中等收入群体。协调发展城乡教育,促进受教育机会均等,不让社会成员输在起跑线上。

2011年新年伊始,“缩小贫富差距”被写入重庆的政府工作报告中,“基尼系数”这个指标是如此的醒目,并被认作是评判政府工作是否有效的显著标志,以及一个地区百姓是否安居乐业的重要参考。

住房调控

从2010年起,重庆开始大规模修建公租房,用以保障低收入群体的住房需求,尤其是面对房价日益高涨的当下。

公租房建设在重庆政府工作报告中被多次提及。

黄奇帆称,2010年是重庆综合配套改革攻坚破冰的一年。在这一年里,重庆政府提出了构建市场供给与政府保障并举的“双轨制”住房供应体系,大规模建设公租房,实现“低端有保障、中端有市场、高端有约束”的调控举措,开建公租房1300万平方米。

而在重庆“十二五”的规划纲要中,重庆政府计划在2015年之前建成4000万平方米的公租房,其中主城区完成3000万平方米,区县完成1000万平方米。

2010年7月,黄奇帆就公租房问题接受媒体采访时候曾回应,重庆公租房为百万人而建设,不是摆噱头。2011年2月,第一批修建好的公租房即将交付于重庆市民。

重庆正在推行并且完善“双轨制”住房供应体系。所谓“双轨制”,即居民住房不能完全依靠商品化来解决,应该实行商品化和保障性并存的机制。即使黄奇帆在众多场合所提及的重庆住房调控机制——低端有保障、中端有市场、高端有约束。

这其实暗合了重庆政府缩小贫富差距的工作目标。

重庆政府除了正在大规模地修建公租房以保障民众安居之外,还计划对高端房产征收特别房产税。尽管重庆不是房价最高的城市,但重庆政府已经获得批准。

1月9日,重庆市市长黄奇帆在重庆政府工作报告中透露,“十二五”期间,重庆将加强财税调节,开征高档商品房房产税。

另据新华社消息,重庆政府开征特别房产税的计划,已经获得财政部原则上的同意,具体实施方案由重庆政府制定,并上报财政部备案。目前,重庆市正抓紧完善相关方案,有望在2011年的第一季度出台文件开征高档商品房房产税。

本报从重庆政府有关部门了解到,重庆市特别房产税的征收细则(或称草案),将由重庆国土资源和房屋管理局、重庆市财政局共同商定,并由重庆市地税局执行。

目前重庆市特别房产税的征收细则未有公布,但关于具体的征收方案的传言,已经有较多的版本。其一是按照重庆市商品房均价为标准,来界定高档商品房的范围,每年对其以不同的税率征收;其二是按照商品房的面积,来区分商品房的档次,对其征收不等的税额。

在此之前,黄奇帆2010年接受媒体采访的时候,透露过重庆特别房产税的征收思路:主要针对高档住宅,先对别墅、200平方米以上的“大房子”和评估价值超过主城区平均售价3倍以上的住房开征;按面积计,实行累进税率;每户家庭拥有普通住宅超过4套,可能被征税;外地人炒房,亦可能被征税。

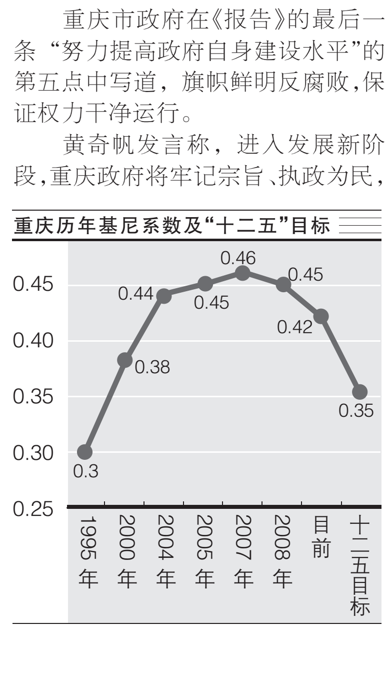
反腐倡廉

继大规模的“打黑除恶”之后,重庆政府仍然进一步推进反腐倡廉工作。反腐倡廉亦是实现缩小贫富差距目标的有力保障。

重庆市政府在《报告》的最后一条“努力提高政府自身建设水平”的第五点中写道,旗帜鲜明反腐败,保证权力干净运行。

黄奇帆发言称,进入发展新阶段,重庆政府将牢记宗旨、执政为民,加强公务员队伍建设,不断创新体制机制,在西部率先建成法治政府。

重庆历年基尼系数及“十二五”目标



重庆政府始终牢记“两个务必”,恪守廉洁从政若干规定。实施源头治理,以制度规范和阳光运作,堵住公共资源交易、公共资金管理等腐败易发多发领域的漏洞。巩固“三项治理”成果。完善行政审批电子监察系统。规范行政处罚裁量权。从严治政,严肃查办领导干部滥用职权、贪污贿赂、腐化堕落、失职渎职案,严肃查办商业贿赂和严重侵害群体利益案件,严肃查办群体性事件和重大责任事故背后的腐败案件,严肃查办为黑恶势力充当“保护伞”的案件,绝不让违法违纪行为干扰改革开放大局,绝不容腐败分子玷污政府形象。

除了旗帜鲜明地反腐之外,重庆政府还在《报告》最后一条的第三点中提出,要严格依法行政,将权力置于人民监督下阳光运作。

完善决策程序,加强决策跟踪反馈和评估。创新行政立法工作机制,加强对外开放、社会建设、市场监管、生态环保等立法,提高政府规章质量。深化综合执法改革,强化城乡建设、社会治安、安全生产、产品质量、食品药品安全等领域行政执法,切实做到严格、规范、公正、文明。加强行政复议和行政调解。扩大政府信息公开,推行网络政务,加强网上监督。自觉接受人大及其常委会的法律监督和工作监督、政协的民主监督,以及舆论监督、社会监督,确保行政权力依法、公正、有效运行。

重庆两会召开期间,多数代表认为这一次重庆政府的政府工作报告,呈现出与从前完全不一样的风貌。民生、公租房、基尼系数、户籍制度改革、反腐等等,都成为了缩小贫富差距的关键词。

http://vico.vw.com.cn 大众进口汽车销售有限公司销售咨询热线 800-810-6662, 400-610-4455



The New Touareg 新途锐 享·驭征途

绝大多数人在烦琐事务中成就小我，少数人在无尽征程中重塑新我。大众进口汽车新途锐傲然而至，棱角鲜明的张扬外观，透射桀骜本色；雄浑高效的动力操控，以磅礴之势逾越险阻；高科技装备洞悉全局，心无旁骛中从容征服；诸多舒适配备，置身艰险中也随时坐拥无上舒适。与新途锐赴山水同纵情，感受全面升华的越野性能与舒适体验，绘就波澜壮阔的人生新画卷。

敬请登录www.touareg.cn了解更多详情，另有独家首播新锐导演陆川力作——新途锐"享·驭征途"纪录片，恭候阁下观赏。

车之道，唯大众。

Das Auto.

详情请垂询大众进口汽车销售有限公司授权经销商

大众汽车(北京)中心 电话:010-67549988 北京中进众旺 电话:010-82402288 北京华日菱 电话:010-81777600 北京亚之杰合众 电话:010-87667676 大连大昌合众 电话:0411-87304018 沈阳大昌合众 电话:024-86890700
辽宁川达 电话:024-25515111 天津空港众辉 电话:022-84905688 青岛德辉 电话:0532-88600000 烟台德辉 电话:0535-2842500 济南德辉 电话:0531-83156000 山西华菱丰 电话:0351-7037256 长春大昌合众 电话:0431-84611116
哈尔滨大昌合众 电话:0451-88627511 河北华菱丰 电话:0311-85661022 唐山众腾 电话:0315-7788666 内蒙古华菱丰 电话:0471-3606333 深圳华熙 电话:0755-83705222 东莞华熙 电话:0769-81191678 广东乘用 电话:020-36220660
厦门建发 电话:0592-6039166 福建盈众润达 电话:0591-88351888 泉州润和 电话:0595-28286666 湖南德顺 电话:0731-88232222 广西弘德 电话:0771-4910088 海南华众 电话:0898-66835118 浙江捷通 电话:0571-28992222
台州旅行者 电话:0576-84630000 义乌恒通 电话:0579-85680567 宁波众通 电话:0574-27879999 南京交家电 电话:025-84647777 南京景众 电话:025-86631299 苏州金阊众翔 电话:0512-88888000 无锡腾众 电话:0510-85708800
常州德立 电话:0519-86577888 上海腾众 电话:400-8200-410 上海中进众旺 电话:021-51050088 湖北尚腾 电话:027-82651920 河南国际 电话:0371-86152666 安徽风之星 电话:0551-3877666 江西尚腾 电话:0791-8106666
成都新双立 电话:028-85280700 云南德众 电话:0871-8022366 云南兴星机电 电话:0871-8331999 重庆博众辉锐 电话:023-89112009 陕西新丰泰 电话:029-86170602 新疆腾众 电话:0991-6698788 贵州新双立 电话:0851-3900696
宁夏和众 电话:0951-5088885

地方"两会"关键词之上海

市长承诺:使上海成为最安全大都市之一

本报记者 万晓晓 上海报道

在上海的"十二五"规划中,首度将 GDP 的增长目标下调——下个五年,上海市生产总值年均增长 8%左右。与此同时,加强服务业在经济总量中的比重。按照规划,第三产业增加值占全市生产总值的比重要达到 65%左右。

观察人士认为,GDP 增长目标调整的背后,充分体现了上海市重视经济质量胜过总量的观念转变。

上海市市长韩正在政府工作报告中指出,今后五年,上海要加强管理、强化监督、切实做到从严治政,以努力使上海成为最安全的大都市之一。

"所有政府部门,都要自觉接受多种形式和途径的监督,不断改进工作,高度重视司法监督、舆论监督和社会公众监督,并加强行政问责,规范问责程序,督促和约束政府工作人员恪尽职守、勤奋尽责。"韩正指出。

> 要使上海成为最安全的大都市之一,必须在健全法制、完善社会管理制度、加强诚信体系建设方面取得新突破

第三产业占比将逾六成

在"十二五"规划中,上海首度将 GDP 的增长目标下调——下个五年,上海市生产总值年均增长 8%左右。

与此同时,上海市加强了服务业在经济总量中的比重。按照规划,第三产业增加值占全市生产总值比重达到 65%左右。

观察人士认为,GDP 增长目标调整的背后,充分体现了上海重视经济质量胜过总量的观念转变。

此外,战略性新兴产业增加值要比去年翻番,而用于全社会研究与试验发展经费支出,需相当于全市生产总值比例的 3.3%。

在重视经济质量增长,创新投入增加的同时,上海也欲全面增强城市服务功能,创建面向未来的智慧城市,加快数字化、网络化、智能化城市基础建设,使得城市信息化水平迈入国际先进行列,城市文化更加繁荣、更具魅力。

"'十二五'发展的关键在于制度创新。"上海市委书记俞正声指出,把结构调整作为转型发展的主攻方向,必须稳妥落实创新驱动、转型发展。

在具体的实施中,规划提出,要把世博经验转化为城市管理长效机制,并且充分发挥浦东新区先行先试的带动作用,以及上海世博会的后续效应。同时,上海将突破许多制度瓶颈,这其中有税收上的障碍,也有资金、法律等方面的制约。

此外,上海创意产业人才的匮乏也是亟待解决的问题。一直以来,上海虽然具有全国首屈一指的文化资源和良好的文化产业基础,但文化产业增加值在规模上排在北京、香港、台北等之后,更无法与西方发达城市相比。因此,"两会"代表提议,政府应当拓展融资管道,加大对创意产业的资金扶持和政策倾斜。

"今年上海要编制战略性新兴产业发展指导目录,研究制定产业技术路线图。"两会期间,上海市市长韩正宣布,上海今年将启动新材料等创业投资基金,并且将引导外资投向现代服务业和战略性新兴产业,加快集聚外资企业地区总部、研发中心、营运中心、结算中心、数据中心等功能性机构,更加注重引进国外先进技术、管理理念和高端人才。

上海"十二五"规划指出,上海要"四个中心"迈进,提高全球资源配置能力,推进国际金融中心、航运中心和贸易中心建设,并提升经济中心城市的国际地位。为 2020 年,基本建成"四个中心"奠定基础。

民生问题:软实力核心

"住房问题不解决,上海人才优势将消失殆尽。"上海市委书记俞正声在两会期间如此表示。"十二五"规划中提出,要建设充满活力的创新型城市,就要充分发挥上海的科技教育资源和人才集中优势,以完善城市创新体系。

两会期间,关于房市调控和住房保障的问题再度成为热点。上海市政府官员清晰认识到,上海的未来必须依靠人才支撑,而为人才解决后顾之忧,则促成上海市政府调控房市、保障民生的重要决心。

"上海今后将为'永远买不起房的市民提供廉租房'"。1 月 19 日,上海市常务副市长杨雄在政协十一届四次会议港澳委员座谈会上如此表示。

按照规划,未来 5 年,上海将新增各类保障性住房 100 万套(间)左右,同时,财政性教育投入占地方财政支出的比重达到 15%。

作为首批明确开征房产税的城市,1 月 18 日,上海市市长韩正在政府工作报告中表示,"上海房产税将对超过一定人均面积的新购住房按一定比例征收。"而重庆的方案则是,"主要是对'高价房'收取 1%的房产税"。


打造最安全城市,不仅仅是防火防盗,还要让市民生活其中有踏实之感 CFP/ 供图

上海市政府法制办副主任顾长浩透露,上海的房产税包含两个要点:一是对新买房的人,第二套才会征税。二是,以前所有买的房屋全都算一个基数。现在"人均"标准是多少还不确定,仍需要和财政部沟通。

"上海即将出台试点的'房产税'主要是为了建立一个新的制度框架,而并非为了收税本身,而'房产税'全国推广只是时间问题。"杨雄指出。据悉,自去年 10 月,上海市政府出台关于房地产市场调控的若干意见,今年则要进一步落实包括限购、金融政策在内的各项措施。

此外,两会期间,一些代表、委员就怎样保障市民"菜篮子"提出建议。

上海市政协委员汪亮认为,应建设公益性菜场,以便为市民提供一个公益性消费保障平台。

汪亮提出,现阶段,上海应当形成以公益性、保基本的菜场业态和盈利性、商业性的连锁商业业态并举的农产品消费格局,以满足不同层次的消费需求。

他认为,应该加强建设蔬菜流通体系,以避免田头垄断、路上垄断和菜场垄断。

据悉,目前上海市商务委正着力从减少运输环节、加大外省市建立蔬菜基地的力度以及建立蔬菜储备基地三方面着手,逐步解决绿叶菜价格上涨问题。

此外,据记者了解,今年上半年,上海将出台"物价补贴联动机制",目前正在准备之中。上海市民政局局长马伊里表示,"物价补贴联动机制"将会首先关注食品价格的上涨,只要达到一定幅度、持续一段时间就立即启动补贴。

最安全的大都市

"要努力使上海成为最安全的大都市之一。"这是上海"十二五"规划主要奋斗目标中的一方面。要做到这一点,必须在健全法制、完善社会管理制度、加强诚信体系建设方面取得新突破。

上海市市长韩正在政府工作报告中,强调要从严执政。"要严格考核、严肃问责。完善政府绩效评估制度,将绩效评估与行政问责、改进管理、提高效能相结合,引导各级干部做出经得起实践、人民、历史检验的实绩"。

他要求,所有政府部门,都要自觉接受多种形式和途径的监督,不断改进工作,高度重视司法监督、舆论监督和社会公众监督,并加强行政问责,规范问责程序,督促和约束政府工作人员恪尽职守、勤奋尽责。

"上海胶州路'11·15'特别重大火灾事故发生后,让政府想到了很多问题,比如地铁、隧道、消防等城市安全运行问题,包括工业生产的安全问题。"俞正声指出,如果不是搞假招标、违法分包,如果监理稍微尽责,都不会发生"上海大火"这样的事件。

两会期间,上海市委书记俞正声在谈及上海大火事故时,特别强调,要着力保障城市运行安全和生产安全。"上海大火事件,充分暴露出在上海建筑市场的管理上,在干部管理体制以及国资管理体制上存在的问题"。

"安全必须提到一个重要的地位,而'11·15'事故,不应当是处理些人、做个检讨就完了,应该从这个事件中进行反思。"俞正声说。他提出,"一方面'11·15'事件要落实责任追究;另一方面要把安全问题一条一条地摆出来,在此基础上制定加强城市生产安全和运行安全的措施和办法"。

上海市政府认识到,要创造安居乐业的人民生活,促进和谐有序的社会管理、塑造时尚魅力的国际文化大都市,都离不开安全的保障。

"今年要把城市运行安全和生产安全作为一件大事,政府要组织调研,人大和政协也应该开展调查,公布调查报告,并请广大市民共同参与讨论,制定相应的措施。"俞正声表示,上海市要把世博会期间形成的城市发展理念、认真负责的态度、对待问题实事求是、勇于承认错误、改正错误的精神继承过来。

影响上海人安全感的事件

"楼脆脆"事件

2009 年 6 月 27 日 上海市闵行区"莲花河畔景苑"一在建楼房倒塌,13 层的楼体齐根倒地,人称"楼脆脆"。

"钓鱼执法"事件

2009 年 10 月 14 日 上海庞源建筑机械工程有限公司的司机孙中界顺路搭载一名年轻人,却掉进"钓鱼执法"的陷阱,被上海浦东新区城市管理行政执法局认定为"非法营运"。

"11·15"火灾

2010 年 11 月 15 日 上海余姚路胶州路一栋高层公寓因脚手架起火酿成灾难,共造成 58 人遇难。

"控人"写入十二五 首都要补多少规划账

上接 09 版

因此,北京的"十二五"规划中称,以功能疏解带动人口疏解。大力推进中心城优质公共服务资源向新城转移。要促进重大功能性项目向新城配置,全面提升新城综合功能,集中力量打造"业城均衡"的综合新城。

目前的新城,大多是功能单一的"睡城"。不但起不到疏解城市中心区人口的功能,还会带来早晚高峰潮汐式的交通拥堵。而"十二五"期间,将增强新城的承载力和吸引力,有效承接中心城功能和人口疏解,并促进流动人口在周边区域就业。

北京市人大代表潘石屹说,最重要的是在于城市规划,如果城市还是按过去的思路进行功能分区,生活在城市的人就会很辛苦,每天上下班的时间很长,既增加了交通压力,又造成了空气污染,解决的根本办法是让城市各种功能融合,能够在很小的区域之内解决人们的就业、居住、教育、消费等问题。

北京"十二五"规划纲要明确提出,努力把北京打造成国际活动聚集之都、世界高端企业总部聚集之都、世界高端人才聚集之都、中国特色社会主义先进文化之都、和谐宜居之都,俗称"五都"。

北京市政协委员、北京国际城市发展研究院院长连玉明说,要做到这一点,首先应该激活郊区的新城。另外在整个京津冀地区的背景之下,产业转移一方面能缓解北京空间资源紧张的矛盾,另一方面才能腾出空间来发展具有比较优势的高新技术产业等产业。

规划欠账如何补

北京大学社会学教授陆杰华认为,"十一五"期间,首都的人口问题是隐性的,到"十二五"问题日益凸显出来了。

在陆杰华看来,通州、亦庄几座新城人口已经饱和,但其承接中心区人口数量太少,并没有真正起到疏解作用。最重要的原因在于,新城区严重缺乏学校、医院等高质量的公共服务资源,这也增加了中心城区向新城区外迁的难度。

连玉明向本报记者透露,北京的城市规划曾历经 6 次变更,如果说之前"摊大饼"的发展模式存在着弊端,而 2004 年版北京城市总体规划其实已经开始谋划多中心建新城区的城市发展格局。只是这一发展,让房地产成为了新城的先导产业,而导致"睡城"的产生。

以通州为例,这个北京最大的卫星城原本承担了疏解北京压力的任务,但如今,通州与北京中心城区的连接道路仅有京通快速路、朝阳路和朝阳北路,这几条道路在上下班高峰期,已经成为最大的停车场。

两广路延长线从 2003 年就开始提出要建设,这是一条连接通州和中心城区的道路。但 8 年过去了,每年的朝阳区和通州区两会都会提及此道路要开建,最终却始终未能如愿,而今年的两会,这条路号称将在 2012 年建成通车。

这种"马拉松式"的"断头路"工程,除了给居住在通州的人画饼充饥之外,就是逐渐抬高当地房价。一位通州居民说,平时看电影得开车跑十几公里到大望路,去医院最近的三级医院也在四环之内。"你说市区能不堵吗?"

而一位每天一早挤八通线进城上班的通州人也说,如果通州就有单位能上班,谁也不愿意跑市里去。他说,他甚至去通州区的人才市场看过,但那里更多的只招收一些相对低端的工种。而搞 IT 的他在通州很难找到合适的岗位。

"十二五"规划中,要实现"一业一城"。也就是既要避免通州这样有城无业的"睡城",也要避免亦庄这样有业无城的"空城"。而在治堵方案中也提及,要做到"就近就业",而想实现"就近就业"必须将产业规划到新城发展中去。

北京市人大代表、通州区区委书记王云峰说,今年地铁 6 号线二期建设会提前开工,IBM 和波音中国总部都已签约,年内新城范围内全面实现大管网集中供热,并将加快推进北京儿童医院分院、人民大学通州校区等项目落地。

北京市发改委副主任刘印春表示,未来北京市新城和中心城之间,将有 43 条联络线,新城之间将有 21 条联络线,还将重点建设新城重点镇、城市功能区与现有高速联络线,让新城享受到高速公路的快捷。在市区内要打通道路的微循环系统,以缓解交通压力。

这些因规划而欠下的账如何补,依然是个问题。



地方"两会"关键词之河南

中原经济区:为升格冲刺

本报记者 刘金松 郑州报道

1月21日,为期10天的河南"两会"接近尾声,中原经济区成为会议期间的最热词汇。这一在河南内部热炒了近半年的概念,不仅在政府工作报告、代表委员的讨论中高频出现,就连河南省高院、检察院的工作报告中也提出要"为中原经济区建设提供良好的司法保障"。

"十二五"开局之年,在周边省份的区域发展纷纷升格为国家战略的情形下,今年的河南"两会"显然要为中原经济区的升格做最后冲刺。

"山西的资源型经济转型实验区已在年前获批,山东已经批了第二个国家级区域发展规划。"作为研究区域经济问题的专家,河南省政协常委、科学技术协会副主席梁留科表示,"将中原经济区上升为国家战略显得更为迫切。"

有望列入国家"十二五"规划

河南省省长郭庚茂所作的政府工作报告中,中原经济区的内容占据了相当多的篇幅,并将"十二五"定性为中原经济区建设的奠基时期。

与谋求中原经济区"升格"为国家战略的艰难相比,在河南省内,《中原经济区建设纲要(试行)》版已获河南省委全会通过,经"两会"审议后,将成为河南"十二五"的行动纲领。

根据《纲要》的描述,中原经济区建设,"五年彰显优势,十年实现崛起"。"十二五"末,主要人均经济指标超过中部地区平均水平,与全国平均水平差距进一步缩小,成为支撑中部崛起的核心区域;到2020年,主要人均经济指标赶上并力争超过全国平均水平,初步成为中西部地区经济发展的主要引擎。

在发展定位上,中原经济区建设将围绕四个方向展开:全国"三化"(工业化、城镇化、农业现代化)协调发展示范区;全国重要的经济增长板块;全国综合交通枢纽和物流中心;华夏历史文明传承核心区。

梁留科认为,中原经济区覆盖全省,辐射周边省份的部分地市,《纲要》只是宏观性指导,各个地市如何在这一全局性纲领下找到自己的定位,做好衔接,还有很大的讨论空间。来自各地的代表、委员们显然希望自己所在的区域能得到更多的关注。

来自南阳的河南省人大代表、南召莲花温泉旅游集团董事长邢清鑫,在看到"十二五"规划中将旅游、产业集聚区发展放在突出位置后,当天就赶写了建设"鸭河湖旅游产业集聚区"的建议案,希望能借此推动当地旅游业的发展。其公司旗下的温泉项目也将因此受益。

河南省人大代表、三门峡职业技术学院副院长李勤则在人大的讨论中建议,在三门峡建设一所本科院校,培养中原经济区建设急需的高层次技术人才,发挥人才储备作用和在豫秦晋地区的辐射带动作用。在中原经济区的规划中,三门峡被列为"豫秦晋黄河金三角综合协作试验区"的中心城市。

> "十二五"开局之年,在周边省份的区域发展纷纷升格为国家战略的情形下,今年的河南"两会"显然要为中原经济区的升格做最后冲刺

对于在中原经济区"三化"协调发展中占有重要地位的农业,河南省人大代表、好想你枣业董事长石聚彬提出了"木本粮"的概念,建立"树上粮仓"。石聚彬将农田里种植的小麦、玉米等类为"草本粮",将果蔬类称为"木本粮"。在其看来,河南作为粮食大省,扩大"木本粮"种植,在不占用现有耕地的情况下,可以利用荒山、荒坡,增加果蔬的供应,减少对主粮的消耗和依赖。石聚彬说,"城市都在向高空发展,农业也应该向空间要效益。"

在代表、委员们热议中原经济区的同时,一个由20多名专家组成的研究小组已经从一周前开始工作,将对中原经济区的政策支撑体系进行为期两个月的细化研究,从"先行先试"、"产业布局"、"财税政策"等方面向国家发改委提出具体的建议和要求。据一位参与中原经济区前期规划研究的专家透露,建设中原经济区已获高层认可,确定列入国家"十二五"规划。

郑州都市区

参加郑州代表团的讨论时,河南省委书记卢展工表示,"要发挥郑州作为省会中心城市的龙头作用,这个龙头舞得怎么样,对打造中原经济区至关重要"。

河南省的经济布局中,无论是早期的中原城市群还是正在建设的中原经济区,郑州的核心地位从未动摇。不过,其作为核心的表现形式,却在不断变化,从郑汴洛(郑州、开封、洛阳)工业走廊到郑汴一体化,再到大郑东新区。郑州作为省域经济核心的载体一直在不断转换。

在中原经济区的前期谋划中,郑汴一体化一直是作为整个经济区的核心极来布局,并在郑汴一体化的基础上提出了郑汴新区的构想。根据当时规划,郑汴新区总面积为2127平方公里,建成后相当于目前郑州面积的7倍大。

不过,在《中原经济区建设纲要(试行)》确定后,郑州在城市布局上,又有了新想法。在去年底召开的郑州市经济工作会议上,郑州市开始提出建设郑州都市区的构想,目标是将郑州建设成中原经济区的核心增长极和全国区域性中心城市。根据这一构想,将把郑州周边县(市)、乡(镇)统一纳入中心城区,规划和建设千万人口的大都市,并和周边城市形成呼应。

郑州都市区规划将在今年9月底前编制完成。根据国家社科院城市发展研究所副所长魏后凯的建议,大郑州都市区将包括郑州市行政区、开封市区、新乡平原新区和焦作新区,最终发展成一个人口规模上千万、城乡一体的新型大都市区。

这是一个比郑汴新区更为庞大的都市区构想,届时,郑州所辖的县(市)中,离郑州较近的新密、新郑、中牟、荥阳,将直接合并为郑州的市区,较远的登封和巩义则将建设成郑州都市区的卫星城。

梁留科认为郑汴一体化和郑州都市区是不同层面的规划,郑汴一体化牵涉到两个行政区,需要省级层面协调;郑州都市区则是以郑州为中心,以产业集聚区和主题功能区来布局的城市组团。显然,在后者,郑州的主动性和操控性更强。

不过,也有当地专家认为,所谓的郑州都市区构想,只是为了应对省直管县的跑马圈地。在河南省今年的政府工作报告中,已明确提出,"启动省直管县体制改革试点"。据该专家透露,郑州下辖的工业强县巩义和距离较远的登封已经确定由省直管,其他的四个县(市),郑州则会尽力纳入市辖区的范畴。

河南省政协委员、河南江海集团董事长尹爱萍认为,郑州在向东发展上,取得了很好的成就;郑州西区则相对比较落后。在中原经济区的规划过程中,应对"大西区"有所考虑,重点发展高新科技产业,形成"东西兼顾"的发展格局,打造中原经济区发展的经济制高点。

作为来自交通行业的人大代表,巴振东建议,随着中原经济区建设的推进,各大城市都将进行大规模的基础设施建设,在交通布局上应该有长远眼光,"在交通拥堵上,北京的今天,就是我们的明天。"

在巴振东看来,将目前的城际公交纳入城市交通范围,将更有利于加快城市间的融合,郑州公共交通应该发挥先行优势,辐射到核心城市、卫星城市、新兴城市。

边缘变前沿

中原经济区建设中,除了带动河南自身发展外,辐射周边也是一项重要内容。不过在民盟河南省委的调研中发现,中原经济区在"承东启西、连南接北"的枢纽功能上,能力不足。

根据民盟河南省委的调研,位于河南东部的商丘及开封由于产业发展滞后,难以与徐州及江苏沿海经济区对接;东北部的濮阳因交通不畅、资源型城市转型困难等因素,面临来自山东的竞争压力;东南部的周口市在与安徽的对接中也面临压力和挑战;西南部的南阳市则因为地理位置和发展实力不足等因素,难以与湖北武汉经济区对接。

作为此次调研的主要执笔人、河南财经政法大学教授史璞表示,河南不是经济强省,社会发展总体水平较低,工业化水平不高,"既难以依存于其他经济区,也难以涵盖其他经济区"。作为核心城市的郑州,由于"首位度"不够,在中短期内都难以单独带动中原城市群及全省发展面,"带动河南都困难,更何谈辐射周边"。

在史璞看来,要确保中原经济区重大战略得到全方位实施,实现辐射河南周边、对接周边经济区和承接产业转移的目标,必须加大商丘、周口、南阳、濮阳等"区域门户型城市"建设。

在此次两会期间,由民盟河南省委提交的《发挥好中原经济区承东启西、连南接北枢纽功能作用》的提案,建议加大对"区域门户型城市"的投入和政策支持。

原本处于河南省域经济边缘的城市,也希望借助"辐射周边"的机会,实现向区域性中心城市的跨越。河南省人大代表、济源市委书记赵素萍在接受河南广播电台采访时表示,"如果说过去我们是河南边缘的话,目前在中原经济区的建设当中,我们走到了前沿,这个区位优势非常好"。

位于河南西北角的济源是河南省内面积最小、成立最晚、人口最少的省辖市,除与河南省内的洛阳、焦作、三门峡相连之外,还跟山西的晋城和运城交界。赵素萍表示,"要主动地利用这种边缘变前沿的优势,加强区域合作,形成中原经济区新的经济增长板块"。河南省委书记卢展工在济源调研时,也曾鼓励济源要向"中原经济区新兴中心城市"的目标迈进。

对于这些相邻的"边缘城市"纷纷树起的"中心城市"目标,河北邯郸市一位长期关注区域经济发展的学者表示,建设中原经济区要从区域经济发展全局出发,如果是仅从河南自身出发,难以调动周边城市的积极性。邯郸与济源同时参加了晋、冀、鲁、豫四省接壤区13市经济协作组织,并设有定期的市长联席会议。



中原经济区示意图



专项审计指向违规分包

上海最大污水处理工程造价"翻番"泄底

本报记者 张勇 上海报道

> 违规分包是导致造价翻番的"谜底",这是上海建筑施工市场的典型问题。"11.15"大火的深层次问题也是层层分包

上海"11.15"大火的余温逐渐退去,但这场特大火灾对上海建筑工程市场的影响犹在。

2010 年 12 月初,国家审计署的一个专项审计小组在上海徐家汇路 555 号 10 楼 D 座悄然成立,对上海最大污水处理工程项目进行调查。这个项目曾经是民营,如今是国有企业负责运营管理。调查发现,该工程 8 年间造价离奇翻番,承建过程混乱无序,资金使用多处违规,甚至可能存在严重的腐败行为。

知情者透露说,审计小组的工作将很快结束,随之将形成专项审计报告提交有关部门,这项报告可能成为纪检机关调查的依据。

在了解此次调查的多位上海市政府人士看来,此次调查的背景并不简单。上海"11·15"大火也是由于层层分包而导致的问题,有关部门正是在上海大火后对这类问题非常重视,才有了上述调查。

伏笔:国进民退

据了解,国家审计署的专项审计小组所在之处,是这个工程项目运营管理方——上海友联竹园第一污水处理投资发展有限公司(下称竹园公司)控股股东上海阳晨投资股份有限公司办公地。

审计小组不选择在运营管理方办公,而是在控股股东处调查,是因为问题已经牵扯到一定的层面。

这个上海最大污水处理工程项目已经进行了 8 年多,在开建之初曾一度获得各界的认可。

2002 年 6 月 5 日,上海友联联合体与上海市水务局下属的水务资产经营发展公司签约,获得总投资额为 8.7 亿元的上海市最大污水处理项目——竹园污水处理厂 20 年特许经营权,负责此项目的融资、建设以及 20 年特许经营期内的运营管理。

据悉,上海友联联合体是由民营上海友联企业发展有限公司(后更名为上海友联企业(集团)有限公司,下称友联集团)、上海建工和北京华金信息产业投资公司 3 家单位共同投资组成,其中友联集团占股 85%。

在友联集团之前,上海的水务市场从未有过民营资本的介入,因此竹园项目意味着民营资本首次进入了申城水务市场。

2002 年 7 月 24 日,为开展对竹园项目的运营管理,竹园公司应运而生,但时隔月余,股权比例就发生了变化,友联集团、华金信息和上海建工的持股分别为 45%、40%和 15%。

或许作为民营企业,友联集团在成立竹园公司时的"退缩"就预示着将来的彻底退出,也意味着首例民营资本进入申城水务市场的无果而终。

2006 年 6 月,有国资背景的阳晨联合其子公司对竹园公司进行收购,至当年 11 月成为竹园公司的实际控制人,而包括友联集团在内的竹园公司原有股东悉数退出。

"友联的退出,其实是对水务市场无利可图的无奈之举。"一位长期在阳晨工作的人士告诉本报记者,水务市场实际上是一个投资时间长、见效慢的行业,更为要紧的是,其中的资金运作需要时时刻刻与政府部门打交道,"作为民营企业,很多事情成本太大,友联根本无法应付。"

在介入竹园公司之前,友联集团主要从事的是汽车租赁业务,对水务市场并不熟悉。

而经过一番"国进民退"之后,竹园公司工程造价翻番的大戏也随之拉开了帷幕。

开端:推倒重来

2008 年 7 月 16 日,隧道股份(600820.SH)公告称,中标上海市竹园第一污水处理厂(下称竹园一厂)升级改造项目工程,中标价为人民币 8.86 亿元。公开资料显示,竹园一厂为竹园公司的下属企业,也是竹园公司最主要的项目所在。上述阳晨内部人士表示,竹园一厂几乎可以等同于竹园公司。

据了解,竹园一厂位置在浦东新区高东镇,已建合流污水竹园排放口预留污水处理厂厂址的范围内。该地区在合流污水输水箱涵管南侧,海徐路、航津路以及长江大堤所围地区,占地 33.79 公顷。

但细心的人可以发现,此次升级改造项目工程的造价与 2002 年竹园公司最初与上海水务局签订的项目总投资开始出现不同,前者是 8.86 亿元,而后者是 8.7 亿元。

如果说这样的差别只是细微变化,那么之后的造价超过预算的程度则完全可以称之为"改头换面"。

据知情者透露,从 2002 年 7 月至 2006 年 6 月阳晨收购竹园公司的近 4 年时间里,整个竹园公司的项目进展其实非常缓慢,当时真正成型的工程或者建筑并不多,"项目刚被收购过来,原来的工程就被全部拆掉,材料几乎全部被当成废铁卖掉,拿回的资金还不到十几万元。"

由于当初的建筑及工程已经不复存在,本报无从查实当时的情况。但本报获得的资料显示,即使按照当时收购时的文件,竹园公司净资产也还有约 1 亿元,负债达 6 亿元左右,无论如何不至于被变卖成十几万元的废铁。

除此之外,本报之前还曾报道过,阳晨在收购竹园公司的过程中,还存在利用多份咨询合同的方式多支付给竹园公司的原股东,金额总数高达 3700 万元。这些咨询合同既没有经过董事会决议也没有通过股东大会,甚至不对外公告。

而在拆除之前的工程之后,竹园公司在新东家的授意之下,开始了升级改造工程。

2007 年 4 月 16 日,阳晨发布公告称竹园公司将进行升级改造,表示经过上海市发改委的批复同意,工程投资估算为 12.04 亿元,所需资金由竹园公司自筹解决。

在此项整体升级改造中,竹园一厂占据了很重的分量,其后的 2008 年 7 月,也就是上文所述,竹园一厂改造项目由隧道股份以 8.86 亿元中标承建。

不过,隧道股份仅仅是竹园一厂改造项目的总包而已,在经过随后的层层分包之后,这一项工程至今的造价已经严重超过预算,本报经过综合多份材料显示,目前的工程金额已经达到约 15 亿元,几乎是 2008 年 7 月招标时的两倍。

谜底:分包之困

实际上,最让审计小组关注的,就是 2008 年 7 月至今的竹园一厂改造工程造价的严重超标。而接近审计小组的人士告诉本报记者,目前调查发现,违规分包是导致造价翻番的"谜底"。

虽然从表面上看,竹园一厂的改造工程由国有企业——隧道股份总承包,但真正进行施工的承包商却多达几十个企业,其中不乏大量民营企业。本报获得的材料显示,包括上海申洲建筑装饰工程有限公司等在内的上海金山区一些非常小的民营企业都在其中。

上述阳晨内部人士介绍说,"他们(分包商)在投标时候报价非常低,把工程拿到后,超过招标预算的比比皆是,许多项目连工程都未结束,钱已经花了预算的一倍以上。"

分包商如此增加费用,为何竹园一厂会"照单全收"?

"问题就出在这些分包商与负责发包的责任人有着说不清的关系。"上述知情者告诉本报,隧道股份在成为总承包之后,第一步是将工程分包给了上海金山市政建设集团有限公司(下称金山市政),原来在金山市政工作的金志刚被聘到竹园一厂担任总经理,而随后工程向各个小分包商发包的就是金志刚。

接近审计小组的人士表示,让审计人员感到不可思议的是,在如此重大的工程中,分包商和负责发包的人员竟然有着如此紧密的联系,因为这其中极易发生问题。而从金山市政在对工程进行的一份约 7.7 亿元投保协议上可以发现,这项工程一开始就存在报价不实的问题。

同时,据内部人士介绍,金志刚在平常处理问题时基本不向阳晨请示,而是直接做主,或者越过阳晨向直接控股方上海国有资产经营有限公司(下称国资公司)的负责人汇报。

而严重的造价超预算已经引发了不少问题。据了解,在分包商就超标的工程款向阳晨索要时,一旦阳晨有意拒绝,矛盾就可能激化。甚至在 2010 年 1 月,也就是上海世博会前夕,有分包商曾因超标的工程款得不到及时支付而带领约 350 名农民工围堵竹园一厂厂区的临时办公大楼。

大火后遗症

在接近审计小组的人士看来,竹园公司的问题实际上已经不是单纯的工程建筑过程中的问题,它甚至是整个上海建筑施工市场的问题的缩影。

而据本报了解,在审计小组工作一段时间后,由于发现问题的严重性,国家审计署对这一专项审计增派了力量,审计小组从原有的 2 人增加至 3 人,而且定点在阳晨办公地办公。

同时,在审计署加大对竹园公司的审计力量之外,中国证监会也委派上海证监局抽调力量对阳晨涉及违反上市公司相关规定进行调查。

据悉,上海证监局的调查范围和方向与审计署有一定不同,其重点在于阳晨信息披露的违规及违反上市公司章程的行为,也对阳晨内部管理人员的不当形为展开了调查。

而实际上,无论是国家审计署还是上海证监局,都已经多次找有关人员谈过话,其中包括阳晨前任总经理沈扬华和前任财务总监曲霞,而竹园一厂总经理金志刚也为此事被审计小组请去了解情况。

上述接近审计小组的知情者还告诉本报,专项审计将在不久之后完成,由于审计署的工作重点是国有资金的使用情况和收益分配,因此不会对相关个人采取措施,而之后形成的专项报告将提交给相关部门,或许这将是纪检部门跟进的依据。

更让上海市政府多位人士关注的是,此次低调的调查可能将引发更大的问题。

因为上海"11.15"大火的深层次原因也是层层分包而导致工程出现问题,最终引发大火,这与上海市政建设及安全工作的负责方有着不可回避的关联,而有知情者表示,国家安监总局在上海大火后对这一类问题非常重视,因此才有了目前的系列调查。





上海基础建设与民资的合作颇费周折 CFP/供图

张荣坤已成往事 上海城市基建重迎民资

▶本报记者 万晓晓 胡怡琳 上海报道

今年5月1日，上海市将正式实施《上海市城市基础设施特许经营管理办法》，这将成为一个信号，意味着上海市的城市基础建设，再度向民资开闸，并以法规制度约束，营造更为公平的实施环境。

“该《办法》历时近三年时间，出台背景是因为该领域迫切需要制度规范，当然，与张荣坤的案件也确实相关。”上海市人民政府法制办公室副主任顾长浩表示。此前，由于缺乏有效的制度约束和监管，上海基础设施建设与民资的合作颇费周折。社保案中“公路大王”张荣坤的落马，直接导致城市基建向民资关上了大门。

“现在与世博前的上海基建设施相比，确实差别较大，但民资仍然有很多机会。”顾长浩说，民资在垃圾处理、污水处理领域，都将有很大空间。另外，上海城市还将向长三角延伸，要跨城市发展，打造城市带、城市群，届时，在高铁和轨道交通方面也将有很多机会。

1月18日，上海市长韩正在政府报告中表示，近期，上海市政府又上报了800公里的轨道交通规划，正待国家批复。目前，上海的轨道交通为420公里，计划2012年达到570公里。

民资再开闸

“今年5月，《管理办法》将正式实施。这是鼓励民资进入的明确信号。”顾长浩向本报记者表示。

此前，由于缺乏有效的制度约束和监管，上海基础设施建设与民资的合作颇费周折。

在最初的阶段，公路基建等领域曾经一度对民资开放，政府也曾给予多项税收优惠。2006年，被媒体称为“公路大王”的张荣坤，因非法取得上海社保局32亿元资金，用以收购沪杭高速上海段的经营权而被拘捕，终获19年有期徒刑。为此，上海市的基础建设一度对民资关上了大门。

顾长浩介绍说，早在1994年至20世纪末，上海市基建采用的是1个项目1个规章的方式，那个时候项目少，授权相对规范。但到了新世纪后，项目增多了，缺乏统一、有效的法律制度规范，基础设施特许经营便由市政府收回，开始清算。

“世博后的上海经济，非常希望民资介入。”

据了解，新出台的《管理办法》在总结过去经验的基础上制定，将全面规范相关权责，令特许经营走上正轨，特许经营统筹协调管理体制将更明确，相关的政府监管职责也被强化。

在特许经营方式上，主要列出BOT(建设–经营–移交)和TOT(移交–经营–移交)两种方式，以针对新建项目和存量项目，并规定期满后，无偿移交给政府。“对于那些已经完成了初期投入的项目，也可寻求股权方式、上市发行股票等方式参与。”顾长浩说。

此外，特许经营项目的价格、收费方式、标准、程序，被明确要求列入特许经营协议中，以加强项目成本监审。

对投资人的选择将更加严格，政府在特许经营项目中的权力将更加透明，所制定的制度则更人性化。

例如，《管理办法》提出，政府提前收回特许经营权，必须基于法律法规、规章规定修改或政策重大调整等，而且，须提前6个月将收回的理由、日期通知经营者和向社会公告，且赋予经营者申辩和要求举行听证会的权利，还需要依约或通过协商对经营者进行合理补偿。

而在对待意外的处理上，政府可在特许经营者不符合经营条件时，启动临时接管预案。当项目经营者恢复正常经营能力，或其他严重危及公共利益、公共安全的意外事件情形消失时，经营者可报请市人民政府批准，终止临时接管，恢复项目正常运行。

这些细则，是确保公共服务项目得以持续、稳定运行，也给参与经营的企业更为宽松的机会。

“城市基础设施的概念很广，上海市是全部向民营开放。”顾长浩表示，具体可实施的项目，包括建设交通领域的供水、供气、污水处理、垃圾处理、城市道路、公路以及城市轨道交通等。

不过，他也强调，虽然全部面向民资开放，但因行业不同，具体操作上仍有差异。

“我们只是出具管理办法，发改委也会因行业不同，出具具体政策，以更好地让企业实施参与。”顾长浩说。

据悉，在之前草案中，电力、港口、机场等项目也列入特许经营适用范围，但被最终删除。“这些项目可以按照‘一事一议’的方式，由市政府批复同意之后，再进行具体操作。”顾长浩表示。

> 现在与世博前的上海基建设施相比，确实差别较大，但民资仍然有很多机会

受益几何？

尽管上海市政府已放出明确信号，然而市场却担心，随着上海世博会项目的落幕，上海可供投资的大规模基建项目后继乏力。

航运专家吴明华在接受本报采访时表示，目前，港口投资基本已经趋于饱和，上海的岸线资源已经开发完成。

他介绍，从投资回报来讲，港口领域非常低，民资很难动心。况且，目前，洋山港还只完成了设计吞吐量的70%，本身都吃不饱，再继续投资开发的可能性就很小了。

毕竟，对于民资来说，对参与项目的资金投入、投资回报率、资金回笼时间更为敏感。港口建设的投资回报周期在10–15年，在这10–15年里，政策、投资环境都可能会发生很多变化，这是民资望而却步的地方。

“港口的投资回报率很低，即使在景气时期也只有7%，更不要说萧条时期。”吴明华说。

同盛投资集团一位内部人士则认为，“即使有的民企愿意做长线投资，港口领域的机会也并不多。”他透露，洋山港的二期、三期AB段的经营权，有外资马士基公司和央企中远集团、招商局集团等都想进入，到现在国务院还没批。

此外，对于上海机场、电力等基础建设投资来说，民资参与的可能性也确实不大。上海目前已经有虹桥、浦东两个机场，似乎并无再建设的可能。电力领域也一直是民资很难介入的。

业内人士认为，相对来说，更多民资应该对高速公路、城市新兴基建项目更感兴趣，相对来说，这些领域的投资回报要更快。

“现在和世博前的上海基建设施相比，确实差别较大，但民资仍然面临很多机会，”顾长浩说，“民资在垃圾处理、污水处理领域，都将有很大空间。另外，上海城市还将向长三角延伸，要跨城市发展，打造城市带、城市群，届时，高铁、轨道交通的机会很多。”

本报记者在采访中了解，一些外资跨国公司，早已在上海设立办公室，希望在污水处理、垃圾处理领域积极参与。

在地铁领域，上海地铁总公司自2000年被分拆之后，形成“四分开”模式，后又经历重组。目前地铁投资由久事集团负责，建设、运营由申通集团负责。有传闻称，申通集团将再次分拆，不过仍待明确方案。

1月18日，上海市长韩正在政府报告中表示，本届任期内要建成570公里的基本网络，总投资2280亿元，但目前资金尚缺215亿元，计划今年筹资115亿元，明年筹资100亿元。

“今年轨道交通运行预计要补贴9亿元，资金压力很大。”韩正指出，近期，上海市政府又上报了800公里的轨道交通规划，正待国家批复，而目前，上海的轨道交通为420公里，计划2012年达到570公里。

可以预见的是，城市基建的蛋糕，将吸引更为激烈的竞逐，而在此之中，建设和经营等相关权责，也需不断细化完善，否则，将会阻挠外来资本进入该领域的热情。

“在基础建设配合实施的过程中，有效进行责权分属尤为重要。此前，轨道交通采取的是投资、建设、运营、监管‘四分开’的体制方案，在实施过程中，责权关系模糊，从一定程度上阻碍了上海地铁运营管理与投融资的良性发展。”一位轨道交通人士表示。

“比如，轨道交通领域，此前是建设、投资融资项目分开，真正操作起来，建设公司对资金的把控是缺乏监管的，公司利益不捆绑，可以向出资方漫天要价。尤其是建设工程已经开工以后，很难停下来。”久事公司内部人士透露。这造成了建设资金使用效率低下，出资人甚至无法真正对资金的使用实行有效管理。

随着上海市城市基础建设对民资的开放，顾长浩表示，“我个人认为，未来，国营企业也应该走向特许经营模式，因为这更利于市场竞争，是经济核算模式，有助于权利义务的有效划分。”

链接

上海城建对民资开闸路线图

▶**2000年** 上海政府为引进民资而给予多项税收优惠。

▶**2006年** 上海“社保案”爆发后，政府通过上海城建、上海实业控股等国企收回上海全体高速公路的经营权。目前，上海基本设施建设领域投资以政府资金盘踞主导位置。

▶**2011年5月** 《上海市城市基础设施特许经营管理办法》实施，城市基建再度向民资开放。

郑州怎能没有？ 中原核心的地铁冲动

▶本报记者 田鹏 郑州报道

1月20日下发的《郑州市国资国企发展和改革“十二五”专项规划纲要(征求意见稿)》(下称规划)中透露，“十二五”期间，郑州地铁里程将达到140.43公里。

该规划显示，“十二五”期间，郑州市轨道公司计划投资497.3亿元，新建和续建地铁项目7个，包括轨道交通1号线一期及二期、2号线一期及二期、3号线一期、4号线、5号线等，共计140.43公里。此前稍早，郑州与南车株州电力机车有限公司签订了1号线一期工程地铁车辆购销合同，金额超过9亿元。

作为中国第一人口大省--河南的省会和中原城市群的核心，郑州的地铁建设步伐开始提速。

按照《郑州市城市快速轨道交通网络规划》，郑州轨道线网由6条线路组成，全长202.53公里。按照每公里造价接近6亿估算，郑州的地铁规划要实现需要超过1200亿的资金。而郑州2010年全市地方财政总收入是642.9亿元。加上建成后的运营维护费用，地铁“财政黑洞”对城市形成的财政压力不可谓不大。目前已运行地铁的城市，无一不在亏损，靠财政补贴运行。

郑州的地铁只是中国二线城市地铁“大跃进”的一个缩影。根据国家发改委基础产业司正局级巡视员李国勇去年3月透露的信息，中国有33个城市正规划建设地铁，已经28个城市获得批复。“十二五”将是一个中国城市地铁告诉发展的时期。

当前，国务院批准地铁建设一般依据3项指标，即城市人口在300万以上，GDP在1000亿以上，地方财政一般预算收入100亿以上，而轻轨的标准只要达到上述条件的60%即可。

实际上，在1995年和2002年，国务院曾经两次叫停城市地铁立项。但在2008年金融危机来临，4万亿投资的大背景下，对城市地铁和轻轨项目的审批大大放宽了。2008年下半年之后，至少有9个城市地铁项目通过了审批。按照现有规划，今年中国将建成地铁480公里，2020年总里程将达6100公里。2010至2015年地铁建设投资规划额将达11568亿元，将是今年的5.93倍。

郑州则早在2001年就提出了地铁建设规划，2006年提出“三横两纵一环”的框架性方案。也就是在2008年年底，郑州的地铁规划经国家发改委、住房和城乡建设部的联合会审后，呈报至国务院。在拉动内需政策的大背景下，2009年2，获得国务院同意，成为第二批获准建地铁的城市之一。

“都建地铁，郑州怎么能没有！”

郑州发展地铁，一方面是为了缓解城市扩展，人口增加之后带来的交通拥堵等问题；另一方面也受郑州大力发展新区、河南省大力发展中原城市群政策的驱动。被定位为中原城市群的核心，郑州自然不甘落于人后，发展地铁，甚至是超前发展地铁的冲动早已存在。

河南省社会科学院副院长，经济研究所所长谷建全的观点是地铁不发展不行，因为郑州的城市交通拥堵已经严重影响了城市的功能。“城市化正在加速进行，人口还在继续膨胀。郑州的公共交通体系滞后，立体交通体系滞后。现有城市交通的规划、建设和管理的理念都已不适应汽车时代。”

郑州交通的确越来越堵，车速越来越慢。根据上述《可行性报告》，郑州中心城区客流主导流向为东西向，由于受京广铁路阻隔，东西交通走廊的通行能力受到严重制约，成为中心城区最大的交通瓶颈。经测算，2015年之前，如不建设轨道交通1号线，中心城区平均车速将下降至每小时13.5公里。

1月10日，郑州市车管所发布消息，目前郑州市机动车保有量达到160万辆。

城市交通状况如此，地铁也就成了郑州的主要选项之一。按照中铁隧道集团有限公司副总工程师王梦恕的说法，地铁有对地面已有建筑影响小；速度快；使用电力，没有尾气污染等优点。但造价高昂，平均每公里的造价高达5亿以上。

在眼前的交通需求之外，郑州“超前”发展地铁的更大原因在于对郑州作为省会城市的定位和未来作为中原经济区核心的期许。



郑州地铁热潮是全国地铁“大跃进”的缩影 CFP/供图

> “没有地下交通是不可思议的！周边的省会城市都在建地铁，郑州怎么能没有！”

河南省发改委经济研究所所长郑泰森认为，按照郑州的定位，要适应城市未来空间的扩展和人口的集聚，“建地铁是必须的！”作为一个拥有1亿人口大省的省会，中原经济区的核心增长极，“没有地下交通是不可思议的！周边的省会城市都在建地铁，郑州怎么能没有！”

郑泰森的理由在于，郑州市现在已经是一座特大城市。但人口规模仍然偏少，首位度偏低。同时，河南省与周边省份相比城镇化率仍较低，在“十二五”期间和今后10年间，城市发展处在高成长期，包括城市空间规模和人口规模。因此，“其规划还应当适度超前，要着眼于未来的需求并与之相适应。比如高速公路，过去规划都是4车道，结果没几年就不适应了，要扩宽，结果比新修难度大。所以规划一定要有长远的眼光。”

谷建全也持郑州应该发展地铁的观点。“郑州的人均GDP早已超过了3000美元，已经具备了发展地铁的经济条件，”他说，“郑州建设地铁将连接城市的几大功能区，有利于城市功能的发挥，提升效率，促进各类要素流动。”

郑州发展地铁的确是“着眼于未来”。近些年，郑州的城市发展呈现“东西拉长”的趋势。其中，城市东部的郑东新区发展势头较西部更强劲。按照中原城市群的发展规划，郑州将要向东发展，与开封对接，通过“郑汴一体化”形成全省经济发展核心增长极——“郑汴新区”。而地铁在这一战略框架之中，就被赋予了推动城市向东发展，并最终通过城际轻轨与其他城市对接的功能。

记者在郑东新区看到，沿着正在修建的地铁1号线，到处都是新建成和正在修建的高大建筑，主要是政务、商务建筑和商品房。但人车稀疏，并无完整的社区生活设施，很多建筑并未投入使用，仍是典型的新兴开发区形象，而不是完整的城市功能区。

昂贵的地铁和高涨的房价

地铁十分昂贵，平均每公里的造价超过5亿元。

根据河南省住房和城乡建设厅网站的信息，测算结果显示，地铁1号线一期工程成本为5.9亿元/公里，地铁2号线一期工程成本为5.93亿元每公里，整个工程总投资达268.45亿元。在工程建设的2008年–2015年，郑州市财政平均每年需要安排资本金14.11亿元，约占郑州市财政收入的3%。初步估算两条线路从开始运营到2020年，将累计亏损15.22亿元，加上还本付息等，需要郑州市资金支出177亿元。这些费用计划利用地铁经营收益、附属资源开发及土地开发收益弥补，不足部分由郑州市财政提供补贴。

王梦恕认为，郑州地铁每公里近6亿的造价偏高，主要是由于其中设备成本所占的比例过高。“一般的地铁建造成本中，土建与设备之比应该在6:4左右，郑州地铁的设备费用偏高，因为设备成本高，建成后的维护和电力费用也会高。”他认为应该简化设备，并降低地铁车站的规模，“用单层结构就够了，没必要使用两层、三层的结构！”

谷建全则认为，考量地铁的造价时应该看综合成本和综合效益。地铁项目投资的回收周期长，前期可能出于亏损状态，但因为地铁的“公共产品性质，政府应该提供财政支持”。

在谷建全列出的社会资本、银行贷款和政府财政之中，政府的土地收入无疑是最大的一块。根据河南省住房和城乡建设厅网站的信息，1号线和2号线一期工程总投资达268.45亿元。其中，工程资本金112.89亿元，占总投资的42.05%，由郑州市财政从土地有偿使用收入和城市基础设施配套费等专项资金中安排，其余155.56亿元，通过银行贷款方式解决。

一方面是高昂的地铁造价，另一方面则是因地铁而高涨的沿线房价。谷建全说，在郑州地铁线路方案公布后，地铁站口附近的房价飙升，在2–3月之内，每平方米的价格就上涨了超过1000元。

在郑东新区刚刚开始开发时，商品房每平方米的价格只有几千元，“都担心郑东新区会死掉，发展不下去，”一位农业东路站附近小区的房地产经纪告诉记者，“而现在农业东路站附近的楼房都涨到了1.1–1.2万/平方米，高的已经涨到了1.5万/平方米。”

以农业东路站南侧的“金领时代”为例，“这个楼盘2006年交房，是法院的家属院，当时价格不高，底层的商铺7000元一平米，上面的住房更便宜。”这位房产经纪说，“未来还要涨，因为今年6月他们的房产证要下了，可以贷款买，价格应该能到1.5万”。

几乎涉及各方面利益的郑州地铁规划却没有充分听取各方的意见。郑州市民任俊杰多年来就位于1号线上的二七广场改造方案与市规划局争论，他的方案得到了数位专家的认可和高层批示，却在市政府组织的专家论证中被否定，“都是规划局请的专家，得出来的结论和以前规划局的几乎一字不差。”

在轰轰烈烈的郑州地铁“跃进”中，线路的长短、站点数量和站点位置等都尚未完全确定，处于“边建设边规划”的状态。

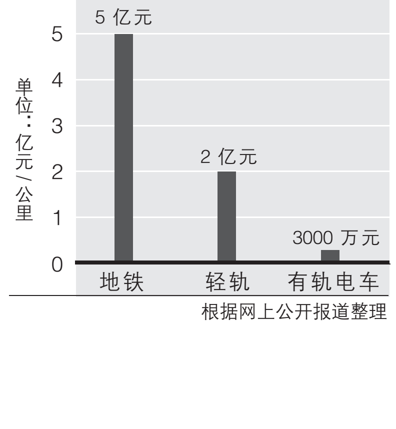
郑州市轨道交通建设管理办公室于雷表示，“很多东西还没定下来呢，规划中也有很多没定下来。”关于地铁与郑州几大新城区及中原经济区其他城市的对接，他说，“是有一些想法，但都还处于早期阶段，说不清楚”。于雷的另一个身份是郑州市的发改委副主任。

中国地铁城市一览

已运营城市	北京、天津、上海、广州、深圳、南京、香港、台北、高雄
已规划或已在建城市	哈尔滨、沈阳、大连、武汉、宁波、西安、成都、杭州、南昌、长沙、佛山、郑州、重庆、昆明、青岛、福州、苏州、无锡
待规划城市	南宁、东莞、济南、太原、贵阳、合肥、长春、常州、兰州、石家庄

根据网上公开报道整理

常见的三种轨道交通方式的建设成本



根据网上公开报道整理

外地人

本报评论员 启越

我们的孩子出生在这个城市，出生地写着北京，但在上学的时候，他被称作外来务工人员子女；我们在这个城市拥有自己的房产，上缴个人所得税，但我们不能像北京人一样在这个城市购买车辆；我们已经在这个城市生活了十几年，未来还可能继续生活下去，而这儿却在时刻提醒着，我们是外来人口。这个明显带有歧视性的称呼让人惴惴不安，因为似乎稍不留神，我们就有可能被“挤出去”。

今年北京“两会”透露出，未来5年北京的一个重要任务就是人口控制。人口膨胀的确让北京遭遇了巨大的困扰。根据国务院批复的《北京城市总体规划（2004-2020年）》，到2020年，北京总人口规模规划控制在1800万人左右。而实际到2010年，北京常住人口规模就已经接近这个数字，也就是说，北京常住人口事实上已经提前十年突破国务院批复的目标。在北京现有的人口中，外来人口的比重已经占到了40%以上，而且有进一步扩大之势。

过多的人口带来的负面效应有目共睹：城市的空气质量令人沮丧；城市环路成为巨大的停车场；孩子上幼儿园对家长来说更是一场不能输的“战争”；未来十年内，北京市人均水资源量将不足300立方米，而300立方米是国际上公认的不能突破的底线。但是，这些负面效应的“罪魁祸首”真的是我们这些外地人吗？

至少一部分北京籍的人认为是。在之前几年的北京“两会”上，不断有人大代表和政协委员提出北京应该对外来人口设限，控制人口无序流动，包括用行政性手段。虽然这些建议遭到了公众舆论的痛斥和明确反对，但是在北京陆续出台的人口控制政策中，这些建议正在逐步变为现实。

比如北京大兴的“封村试验”就将在北京全市范围内推广。届时北京很多村庄将实施“建围墙、安街门、把路口、设岗亭、人车持证出入”等措施，以外来人口数量是否高于户籍人口作为“封村”的参考指标，说白了就是对外来人口的一种“有罪推定”——外地人的涌入势必会带来高发案率以及其他一系列问题。但是政策的制定者也许忘了，没有这些外地人，北京将会怎样？

后来，被认同的顺义模式提出了“以产引人”、“以证控人”、“以房管人”，表面上不再是简单粗暴的行政性手段。这个模式试图通过采取产业调控和促进本地劳动力就业等措施有效控制流动人口，但是主体意思没变：不欢迎外地人，其实质仍是一种素质歧视——外地人都是低素质的。

我们曾经激动于《北京欢迎你》这首歌，认为这是北京开放的最好表达，但是现在却发现，原来仅仅是“北京欢迎你暂住”，需要外地人买车买房拉动GDP时，就会放开各种限制，不需要时，就是“北京欢迎你离开”。

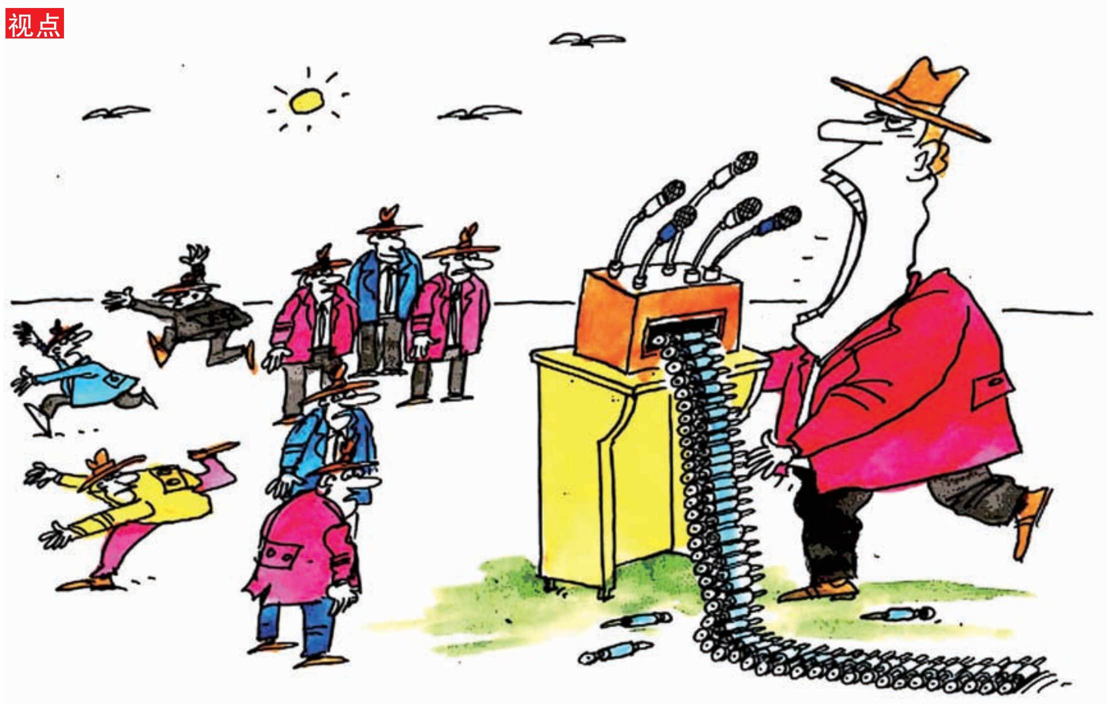
北京的任何一项人口控制政策从未征求过我们这些外来人口的意见，我们在这个城市没有选举权也没有被选举权，所以那些政策都是北京本地人基于自身利益而做出的。

一个城市一半人在决定另一半人是否应该留下还是离开，前提仅仅是是否拥有北京户籍。

不久前，一则“征集签名，要求地方政府给外来人口退税”微博引来数百网友签名。发布者称“既然地方政府不给外来人口与市民同等的纳税人权利，就应该给外来人口退个税”。

今日北京困局的根源，在于之前其产业定位的不清晰以及城市规划的诸多失误。之前在全国政治、经济、文化、金融、工业等等中心的刺激下，这个城市开始变得无比庞大，北京与外来人口进入了“蜜月期”，外来人口无疑为这个城市做出了巨大贡献，而后随着人口膨胀，负面效应开始显现，政策的调整必然需要有人付出代价，这个代价，再次由外来人口承担。“外地人”成了我们的原罪。

视点



言论从来就是种武器

漫画 /Cagle.com

来论

放开票价 更要打破垄断

郭玉闪 / 文

又到一年春运时。

照例是老样子，熙熙攘攘的人群，拥挤的铁路，买不到的票……照例是一些争论，“让火车票提价”似乎成了经济学能给出来的解决春运问题的最高答案。然而，事实真的如此吗？

春运市场有多大？

春运的问题，关键点当然不是火车票提价不提价。春运是中国人习俗带来的一个特殊市场，这个市场规模之大，照理说可以形成一个巨大的发达的产业，众多商人侧身其间，竞相提供春运服务以满足如此庞大需求，恰如中国人因好吃所形成的餐饮业一样，在庞大需求刺激之下，市场迅速细化分工，出现各式各样的差异化产品，各方皆可满意而归。

春运市场有多大？按照国家发改委公布的数字，2010年与2011年的春运客运量都超过了25亿人次，按照每次平均每人花费500元计算，春运客运市场总容量约为1.25万亿。就算将这个数字与2009年各省市GDP比较，春运市场价值都可以列入全国前十，而且只是在仅仅一个月多时间里创造出来的。

有这么大的市场，春运是坏事吗？中国人过年回家的习俗不该指责。多少做生意的人，都希望市场容量再大点，人气再旺点；从这个角度说，春运市场是中国人的特有市场红利。

根子在供应上

之所以现在火车所承当的春运被视为负担，成为每年全国上下诟病的重点，根子出在供应上。国家垄断供给的特点是供给短缺、服务质量低下。这也符合春运市场现状：铁路部门的竞争力相对较弱。这么大个春运市场，目前主要靠的是公路运输。

以2010年为例，春运道路客运量为22.9亿人次，而铁路仅有2.04亿人次。从1978年到2007年近30年间，算客运量，全国客运量从25.39亿人次涨到222.77亿人次，涨了近9倍，其中铁路承担的客运量只从8.14亿人次涨到13.56亿人次，增长了60%；从绝对量来说，2007年，铁路承当的客运量占全部客运量的零头都不够。

公路与铁路是全国客运的主要承当者，比较过去30年两者的发展更加让人感慨：公路的发展速度要比铁路快多了。1978年，全部客运量，公路要承担58%多，到2007年，这个比例就增大为92%，相对的，铁路的承担比例从1978年的32%一口气跌到2007年的6%，在客运市场上无足轻重。

当然，铁路承当的客运一般来说比公路里程要长，所以还应该考察下旅客周转量。1978年，全国旅客周转量为1743亿人公里，其中铁路承当了1093亿人公里，要占到62%多。但到了2007年，这个比例就掉了近一半，滑落到33%左右，全部周转量21593亿人公里中，铁路才不过承当了7216亿人公里。与此相对的，公路从1978年的521亿人公里涨到了11507亿人公里，绝对量涨了22倍！全部市场份额也从1978年的近30%一路升到2007年的53%，铁路与公路在旅客周转量上的强弱在30年里正好倒个了。

铁路与公路的发展差别之大令人深思。但究其原因却非常简单。除了路网建设以及汽车市场等配套产业的发展外，最重要的原因是公路运输早早就进行了打破国有垄断经营的市场开放改革。反观铁路，直到现在都还政企不分，运输企业都直属铁道部100%控制，虽然有一些合营企业，但基本上行业还处于高度封闭状态。

一个封闭、垄断的行业，对市场需求的反应是非常迟缓的，这也是为什么虽然过去30年客运量增长了近9倍、铁路部门在客运上的供给却只增加了60%的原因。

这也是为什么每年春运来临时铁道部门总是手忙脚乱的原因，春运的特点是在短短一个月内客运量急升，而且一些重点线路重点日子人流特别集中；以2009年为例，全年平均每天发送417万，但40天春运日均480万，每天平均要多出近70万人，这对于客运能力不足的铁道部门是相当不小的压力，也难怪每年春运一到，铁道部门如临大敌但社会依然怨声载道。

限制需求还是扩大供给？

一面是巨大的春运客运需求，一面是有限的客运服务能力，面对供需之间如此尖锐的矛盾，有啥解决方法呢？

北京大学的薛兆丰先生曾撰文说，既然供给只有这么一点能力，既然供给相对需求更稀缺，那只能用高价来找出最需要回家过春节的人，余者对不起了，请改变想回家过春节的“刚性需求”。当下春运市场的问题，就出在价格制定得过低，没有体现火车客运供给的相对稀缺，造成了大量本该用于为社会做贡献资源的浪费，比如排队付出的时间与体力成本等。

用这种方法来解决春运问题，实际上就是让供给保持不变，用高价“消灭”春运市场，春运问题确实解决了，因为已经没有春运了。

火车票要提价这个说法其实很含混，比如谁来提价？是让政府继续定价？还是放松价管由企业自由定价？薛兆丰先生应当说的是取消价格管制，可是除了分析火车票提价后可以减少社会浪费之外，他并没有分析，对火车票放松价格管制后铁路部门的行为变化会怎样。这一点其实很关键。

铁路垄断之下，如果放开价格管制会发生什么？答案是铁路部门一定会缩小客运、扩大货运，在客运市场上或许只保留一些利润最高的线路，并且设计成比较高端的商务客运。

我们在前面谈到这三十年，在客运市场上铁路部门被公路完全压制、击败，如果以客运量计算，铁路部门在整个客运市场上所占比重相比公路几乎可以忽略不计。除了垄断让铁路部门变的笨拙外，还有一个原因是，从追求更高利润角度出发，铁道部门更愿意把有限的运力投放在货运而非客运上。

从1990年一直到2008年，铁路货运车辆与客运车辆基本稳定在100:7的比例上，从1990年的27526辆到2008年45076辆，客运车辆近20年才增加了17550辆，平均一年增加975辆；而货运车辆则从1990年的368561辆增加到2008年的591793辆，增加了223232辆，每年平均增加12401.7辆；在客运与货运之间的投资上，铁道部门的侧重点可见一斑。

从收入看，货运收入也一直都高于客运收入，而且在铁路部门总收入中占比大致在50%左右，远高于客运占比（一般在30%上下）。2007年，铁路客运收入为823.93亿，在总收入占比为25.98%，货运收入为1392.5亿，占比为43.91%，如果把铁路建设基金（2007年为566.3亿）从总收入中去掉，纯粹按铁路运输收入计算，那么货运收入占比就能高达53.46%。

所以，在不改变垄断供给的条件下，单纯放开铁路价格管制(包括货运与客运)，那么铁路部门确实会将客运价格提高到足以消灭所有低端需求的地步，然后将主要运力投入到货运市场上。而在高价格之下，当然也就不存在春运那样蓬勃的需求市场了，于是所有相应的春运问题也就随之消失了。

毫无疑问，价格管制会带来麻烦，比如，过低的火车客运价格，在供给肯定不足的铁路垄断市场里招来了过多的消费者。但是，归根到底，这是由于垄断让供给不足所产生的问题。既然根子出在供应不足上，那合适的解决方法也只能从增加供应入手，而不是反过来“消灭”需求。

正确的做法应该是，放开价格管制，凸显供需对比真实状况，而这其中的要害在于，放开市场准入、打破垄断，让所有有能力者都能进入这个产业经营。

时代广场的中国形象

本报评论员 刘彤

“中国国家形象片——人物篇”正在纽约时代广场热播。不管这次播放与胡锦涛主席访美有无干系，中国的确正式大踏步进入国家公关的“广告片时代”。在最为热闹的时代广场，每15分钟一次的频率，耀眼夺目的中国红，对纽约市民的视觉轰炸绝对震撼。这种公关策略可谓与时俱进，颇符合当前文化流行的风尚。

广告短片中大部分出场者都是名人：姚明、宋祖英、郎朗、袁隆平、马艳丽、白岩松、丁磊、王建宙、马云、甄子丹……从罗列的人物到可以想象的在这个地方以这个频次播放的价格，这个广告可谓“举全国之力”。

跟时代广场上众多匆匆走过的那些疲惫不堪的华人打工者、探亲者、旅游者相比，片子里的人物实在长中国人志气。如果谁说“你们中国人只会偷渡到美国打黑工或者制造山寨产品或者经济社会问题一团糟”，就把他拉到时代广场让他看：我们也有成功者，而我们这些不那么成功的人士也都是笑逐颜开。

但这份名单看着看着，就觉得恍惚起来。不错，他们是各行各业的佼佼者，有些甚至在美国也被人熟知，用这群佼佼者代表“中国国家形象”，就像用奥运冠军代表所有运动员包括那些连预赛也出不了线的，用福布斯排行榜代表所有商人包括那些街边被城管追来赶去的，用高考状元代表所有水深火热中的学生包括那些选择用终结人生来结束求学经历的。

当然，广告是拍给美国人看的，名人的传播效应会更好。但美国人看到了什么？所有精英都摆着模特儿般的“pose”一动不动在棚里拍片，甚至连他们的表情也非常相似。外国人看中国人本来就分不清张三李四。美国人看到的很有可能除了姚明，其余的都不认识。这世界上没有一个国度，人民全是精英，美国不是这样，欧洲不是这样，但是这部广告却在时代广场宣告：中国有它的特殊性！

正面宣传中国，是中国国家形象公关的首要任务，但这不是旅游广告，而是国家形象。形象片的目的是将美国人心目中抽象的中国具体化，如果只将目光放在这些精英代表身上，中国的形象势必仍是模糊的。只有将更正常而不戏剧化的人物推到前台，中国才能呈现出清晰的面目。张艺谋近年拍电影很烂，但他拍的奥运宣传片却真实，同样是高调的片子，但人物的受伤、失败，即使胜利者也露出不整齐的牙齿，这些不完美才构成真实的形象。

商务部的“中国制造”也是宣传片，但那部片子告诉世人，中国不仅可以造运动鞋、MP3、冰箱、药品，还有波音这样的高科技产品，顺理成章地提高了“中国制造”的地位。片子最成功之处，它不仅颂扬了“made in China”，更向世界宣称，这个世界的很多部分都是“China made with the world”，中国不光是世界制造业这架大机器上的螺丝钉，在某些方面，中国也可以成为引擎，是平等的合作者，“中国制造”的概念在片子中一步一步升华，至少在片中，“中国制造”得以正名。

“中国国家形象片——人物篇”的制作方说：“人物篇只是广告，广告的目的是短时间内吸引眼球”，“广告不是真理，它只是一种感性。”如果这算是对外界疑问的回答，也许还应该追问，一个国家的形象宣传片，和脑白金或者恒源祥羊羊羊的广告，应该有怎样的区别。

“自动续期”何以变成了“无偿收回”？

陈季冰 / 文

上海土地交易市场今年首场土地拍卖会上传出信息，位于嘉定区的4幅地块出让“申请须知”中，赫然写着土地使用期满后由“出让人无偿收回”。此事经各路媒体持续报道和评论的发酵，成为过去一周以来最夺人眼球的焦点事件。

众说纷纭之下，上海市规土局于上周初专门为此发布了一个“相关内容说明”，称：依据《上海市国有建设用地使用权出让合同》第二十七、二十八和二十九条的规定，住宅建设用地使用权期限届满的，自动续期。而如果土地期满后，土地使用者申请续期未获批准，国有建设用地使用权将由出让人无偿收回。

令人遗憾的是，上述“权威解释”几乎未对帮助人们解疑释惑起到任何作用。相反，它即便不是进一步增加了社会的迷惑，也至少等于什么都没说。

据个人掌握的不完全信息，虽然对商品住宅土地70年期满后的处理问题，政府有关部门和专家学者此前屡屡有过一些意见不一的讨论，但类似明确标明土地使用期满后将“无偿收回”的说法，在全国还是头一次。

为什么对这样一个十分模糊的——且目前谁都说不清因而也不想为之多费脑筋——遥远问题，上海市的有关单位要如此白纸黑字阐明他们自己的理解？说这个问题遥远，是因为中国第一块土地出让发生在1987年。也就是说，到它真正是个需要操心的问题的那一天，还有40多年的日子要过。

上海市的主管部门显然至今仍欠社会一个清晰的说法。它至少应当告诉我们，这次莫名其妙的“无偿收回”事件究竟是怎么回事。

从目前社会舆论关注的重心来看，上海的“无偿收回”事件倒是提醒了人们：这个问题哪怕遥远，终归要有一个比较明确的说法。正是因为法律法规的模糊，才导致了这场虚惊。如果不从源头上补掉这个漏洞，未来我们的神经很可能时不时地被这个老问题折腾一下。

中国已经公布的《物权法》和相关的土地管理法规都写明了，住宅用地出让期满后依据自动续期。然而，怎样“自动续期”？是有偿的还是无偿的？是不是附带其他条件？……这些操作层面的具体问题，现行的法律、法规和政策都没有过任何解释。举个最简单的例子，假如续期是有偿的，那么未来土地使用权的转让费用如何确定？这些问题没有一个可以预期的适用规则，《物权法》里写得明明白白的“自动续期”几个字也不是没有可能变得行同虚设。

因此，应该趁这次上海的“无偿收回”事件闹得沸沸扬扬、万众瞩目的机会，索性对解决这个根源性问题作出一点建设性的努力。诚如之前已经说的，在中国，一本正经地讨论40多年以后的具体技术性事务多少有那么一点不靠铺，我们也并不指望现在就能把这个土地使用权到期问题中可能遇到的所有政策（甚至补交多少土地出让金）全都制定详尽。但这并不意味着不能就此先展开一次广泛的社会讨论，并在取得共识的基础上确立一个未来解决这个问题的方向和指导思想。毕竟，这涉及到几亿中国家庭的切身利益，而且迟早是要浮现为重大现实问题的。

说到底，中国现行的土地使用权转让制度，原本就是一个过渡性的制度安排。而从发达国家的经验来看，以物业税为方向的改革或许是解决困扰我们的这个“无偿收回”还是“自动续期”的问题最合理和最便捷的钥匙。

中投“饥渴”

本报记者 欧阳晓红 田芸 北京报道

因为没有太多的“弹粮”，成立3年有余的中国投资有限责任公司（下称“中投”）在2010年的投资步伐较2009年放缓了许多。中投2011年的投资节拍如何，或受其注资进程的影响。

中投副总经理、首席风险官汪建熙不久前就明确表示，中投现有资金已经分配完毕，公司已向中央政府请求进一步注资。

过去的一年，中投官方网站上只公布了一笔对加拿大畔西公司的并购案，即出资约8.17亿加元，拥有该公司45%的权益。

> 注资不是单一的，要有更宏观的考量，如果国家从收紧流动性的角度出发，可能会考虑中投注资要求，但现在还是未知数

当然这并不是中投公司在2010年投资的全部，本报获悉，2010年中投共进行了11个海外并购项目，其中有5起单笔投资，合计15.79亿美元；6次参与投资，银团金额共计55.69亿美元。

汪建熙曾透露，去年中投业绩不错，希望可以管理更多的资金。据了解，中投注资申请已久，但至今还没有结果。

“未必就要用注册资本去投资，还可以通过发债等方式去募集资金，必要时财政部也会给予支持，正如为汇金债发行而出具的安慰函。”1月19日，一位接近财政部的人士说。他认为，即便是国家主权财富基金，中投作为一家企业，也需受资本约束的管制。在财政部看来，中投缺的并非资本金，而是营运资金。

不过，如果出于收紧流动性的通盘考虑，在宏观调控背景下，决策层也可能将中投注资纳入其中，财政部通过发债再度购汇，或二次注资中投。

首设加拿大代表处

2011年，中投开年的第一件事就是在加拿大开设代表处。

1月20日，中投设立的首家海外办事处——加拿大多伦多代表处揭牌。有人解读认为，中投将加大在加拿大的投资力度。而中投2010年的海外并购明细单上，去年中投的5次单笔海外并购中，就有4笔项目的投资目的地为加拿大。

中投一位内部人士则表示，设代表处则是出于维系已投项目各种关系的考虑，而且现在看来，加拿大的投资与政策环境最好。至于未来是否加大投资加拿大，他表示尚无定论。

中投的海外并购明细单显示，2010年5月，中投出资8.02亿美元收购Penn West Energy Trust (Bitumen assets)（油砂项目）股权。中投在网站上公布了此笔交易，这是中投2010年对外公示的惟一一次并购项目。

2010年1月，中投出资5000万美元收购加拿大矿业上市集团南戈壁能源有限公司(SouthGobi Energy Resources Ltd)1.89%的股权；同年3月，中投又出资2.5亿美元再度入股南戈壁，获11.74%的股权。

一位接近中投人士透露，就代表处设立事宜，伦敦、纽约等金融中心代表多次向中投游说，欲拔得首设代表处的头筹。因此，在加拿大宏利人寿保险金融公司首席执行官唐·古洛伊恩看来，此举是加拿大和多伦多市取得的巨大成功。

加拿大前国际贸易部部长和外交部部长、中投国际咨询委员会委员艾民信(David Emersn)认为，该举说明中投对待加拿大极为认真，同时亦具有重要象征性意义和实质性意义。

至于未来是否在加拿大设立子公司，上述接近中投人士表示，中投暂时还未考虑，这取决于申请方的意向。

中投选择多伦多而非伦敦和纽约等国际金融中心，作为其首家海外代表处的住地，是更为看重在加拿大的投资前景。

能源、资源、金融

从过往的投资标的来看，中投对能源、资源类行业一向情有独钟。从2009年7月到2010年2月，中投公司的16笔投资中，绝大多数投资都集中在地产和能源领域。

在2010年中投出手的项目中，能源、资源类的并购仍旧占据了最重要的位置。去年，中投除在加拿大收购了两个资源类项目外，去年3月，中投与中国银行、中投信托共同发起1.85亿美元的银团并购，欲收购宁夏电力35.3%股份；11月，中投联合TPG和GIC投资印尼煤炭矿业公司Northstar Tambang Persada Pte Ltd的股权。这5笔并购在中投2010年的11笔并购中占数近半。

2010年，金融行业亦成为中投钟情的另一个领域。10月28日，中投和高盛集团、加拿大养老基金以及APG一起组成财团，出资26.8亿美元收购房地产信托荷兰国际集团产业投资基金（ING Industrial Fund)92.91%的份额；12月6日，中投再次和包括新加坡政府在内的一批机构组成财团，以18亿美元收购巴西顶级投资银行Banco BTG Pactual SA18.65%的股份；12月28日，中投再次出现在14.3亿美元的财团收购中，收购的对象是太平洋安泰人寿保险有限公司一半的股份。

纵观中投去年的投资，只有一笔“另类”投资是化妆品行业，5000万美元投向了欧舒丹国际集团(L´Occitane International SA)，这是中投在此领域的首笔尝试。

2010年中投参与的几笔大型银团并购案，大多在2010年9月之后。这个时间点并不是巧合，而是中投运营轨迹显现。

2010年9月10日，中投发布公告称，已经全部收回2008年共分两次向美国“储备基金管理公司”(The Reserve)旗下的货币市场基金“主基金”(The Primary Fund)投资的53亿美元。此笔资金在中投注册资本金告急的背景下成为其维持投资的重要“血液”。

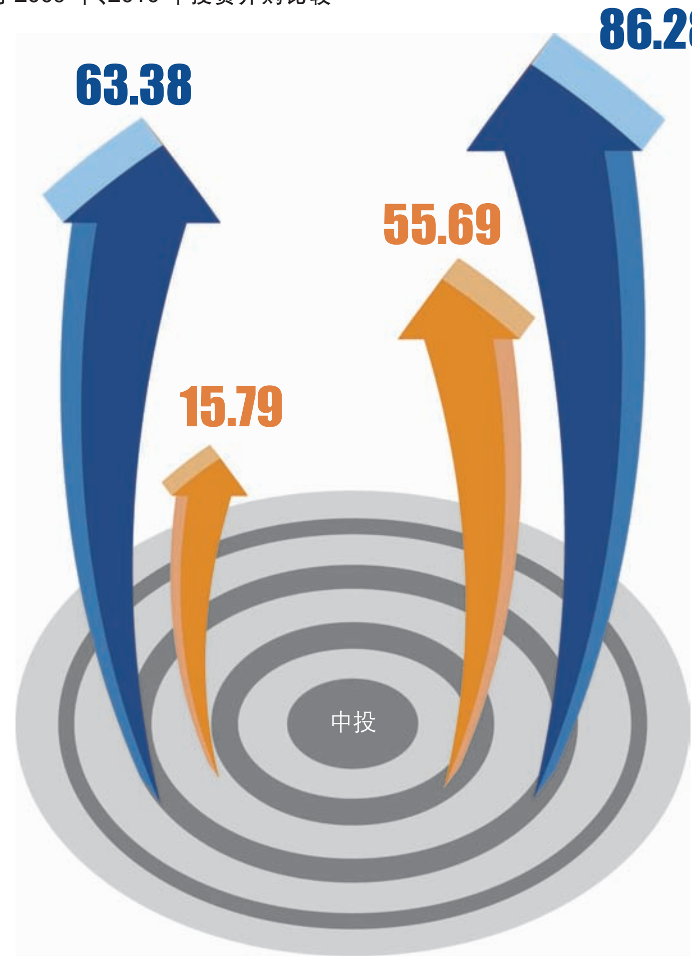
2010年，中投以并购方式参与的投资额度达到71.48亿美元，但因其中最大的几笔并购都是以银团并购的方式发生。这个并购投资总量远远低于2009年的149.66亿美元。

不缺资本金？

“2009年下半年之后，中投把握全球经济复苏中的市场机遇，适时加快了投资节奏，其时的现金流亦比较充裕。”一位接近中投的人士说。不过，他并不否认，由于未获新的注资，2010年适度减缓了其投资步伐。

下转18版

中投公司2009年、2010年投资并购比较



2010年中投海外项目投资状况

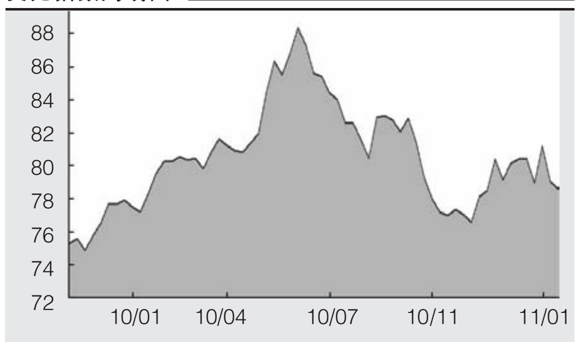
日期	进展	收购对象	地区	备注	价格（百万美元）
2010/10/28	正在进行	荷兰国际集团产业投资基金92.91%股份	澳大利亚	银团收购	2,625
2010/6/12	正在进行	巴西顶级投资银行Banco BTG Pactual SA 18.65%股份	巴西	银团收购	1,800
2010/3/13	完成	畔西能源信托公司比图门油砂项目	加拿大		802
2010/3/13	完成	畔西能源信托公司5.28%股份	加拿大		427
2010/3/12	完成	南戈壁能源有限公司11.74%股份	加拿大		250
2010/1/15	完成	南戈壁能源有限公司1.89%股份	加拿大		50
2010/4/26	完成	欧舒丹国际	法国		50
2010/11/17	完成	煤炭矿业公司Northstar Tambang Persada Pte Ltd	新加坡	银团收购	未知

经济观察报/制图

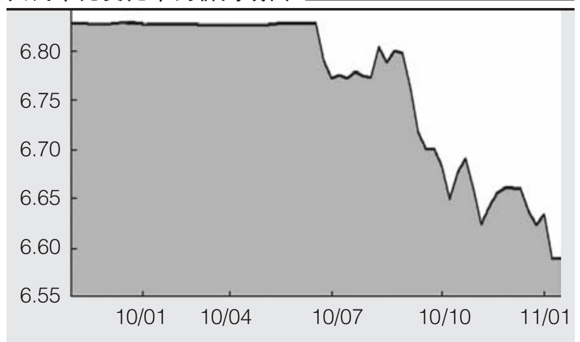


人民币兑美元小幅回落

美元指数周线图



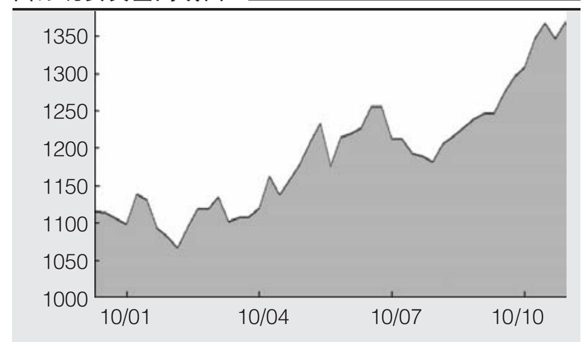
人民币兑美元中间价周线图



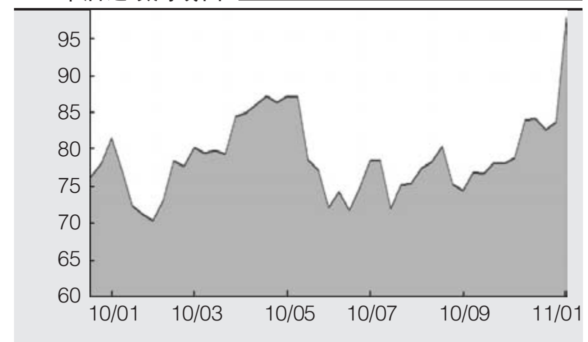
名称	代码	最新	5 日涨跌幅	1 月涨跌幅	52 周最高价	52 周最低价
美元指数	USDX	78.89	−2.77%	−0.09%	88.71	75.63
欧元兑美元	EURUSD	1.3457	4.29%	0.54%	1.4413	1.1877
美元兑日元	USDJPY	83.0500	−0.08%	2.40%	94.9700	80.2100
英镑兑美元	GBPUSD	1.5892	2.24%	1.84%	1.6457	1.4230
美元兑加元	USDCAD	0.9971	0.45%	−0.03%	1.0852	0.9846
澳元兑美元	AUDUSD	0.9844	−1.13%	−3.75%	1.0253	0.8066
新西兰元兑美元	NZDUSD	0.7532	−0.83%	−3.37%	0.7976	0.6560
美元兑瑞郎	USDCHF	0.9680	0.08%	3.62%	1.1726	0.9298
美元兑港币	USDHKD	7.7842	0.16%	0.15%	7.8064	7.7491
美元兑马元	USDMYR	3.0640	−0.13%	−0.58%	3.4520	3.0500
美元兑新加坡元	USDSGD	1.2881	−0.39%	0.39%	1.4241	1.2780
美元兑新台币	USDTWD	29.1150	−0.55%	0.05%	32.5100	28.9100
美元中间价	USDCNY	6.5886	−0.69%	−0.51%	6.8284	6.5997
欧元中间价	EURCNY	8.8765	2.88%	0.79%	9.8288	8.1301
英镑中间价	GBPCNY	10.4808	2.14%	2.57%	11.1891	9.7327
日元中间价	JPYCNY	7.9424	−0.24%	−2.26%	8.3008	7.1922
港元中间价	HKDCNY	0.8464	−0.82%	−0.53%	0.8800	0.8491

国际金价回调

国际现货黄金周线图



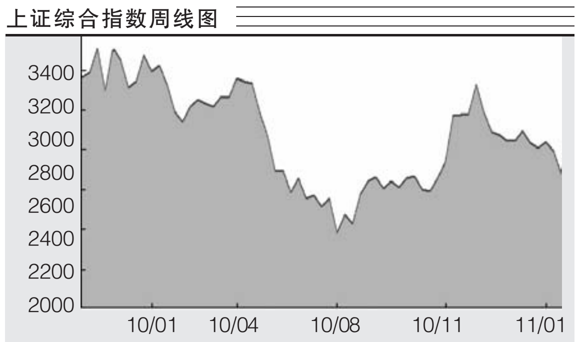
IPE 布油连续周线图



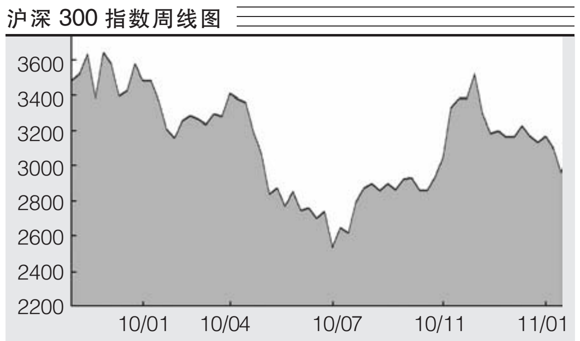
名称	代码	最新	5 日涨跌幅	1 月涨跌幅	52 周最高价	52 周最低价
NYMEX 轻质原油连续	CL00.NYM	90.82	1.58%	8.20%	92.66	67.13
IPE 布油连续	B00.IPE	98.55	0.07%	14.86%	98.85	68.00
ICE 柴油	ICE-GAL.ICE	819.25	1.08%	13.47%	824.50	551.50
OPEC 一揽子油价	OPECDAILY.OP	93.99	−0.25%	14.15%	94.23	66.84
橡胶连续	RU00.SHF	38400.00	1.45%	27.17%	40130.00	21550.00
塑料连三	L03.DCE	37850.00	211.01%	258.60%	38000.00	9250.00
COMEX 黄金连续	GC00.CMX	1369.10	−0.43%	0.43%	1431.10	1046.80
国际现货黄金	GOLD.NM	1371.30	−0.18%	0.45%	1431.25	1044.85
国际现货白银	SILV.NM	28.81	0.41%	7.82%	31.24	14.64
国际现货铂金	PLAT.NM	1841.63	2.16%	11.55%	1849.28	1446.50
国际现货钯金	PALL.NM	818.50	1.38%	19.66%	828.00	381.65
LME 铜 3 月电子盘	CA03Me.LME	9628.00	0.07%	16.77%	9781.00	6037.50
LME 铝 3 月电子盘	AH03Me.LME	2439.75	−1.90%	7.24%	2541.00	1828.00
LME 镍 3 月电子盘	NI03Me.LME	25950.00	1.27%	14.82%	27550.00	16975.00
LME 锡 3 月电子盘	SN03Me.LME	26950.00	0.45%	11.36%	27500.00	14850.00
LME 铅 3 月电子盘	PB03Me.LME	2550.00	−3.59%	11.26%	2712.75	1535.00
LME 锌 3 月电子盘	ZS03Me.LME	2406.00	−2.04%	13.60%	2638.75	1577.00
沪铝连三	AL03.SHF	16800.00	−1.26%	2.82%	18050.00	14020.00
沪铜连三	CU03.SHF	70830.00	−1.20%	14.85%	73080.00	48800.00
沪金连续	AU00.SHF	294.71	−0.44%	0.93%	303.00	232.11
沪锌连三	ZN03.SHF	18835.00	−3.01%	8.06%	21785.00	13480.00

上证综指周跌 2.72%

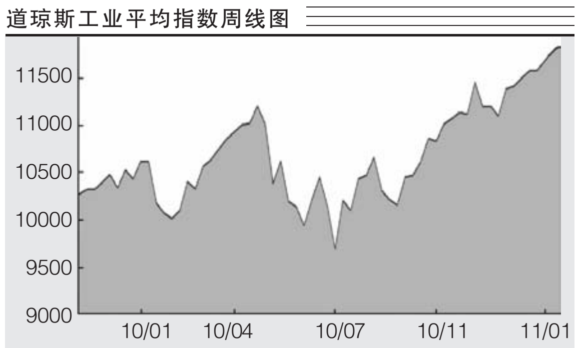
上证综合指数周线图



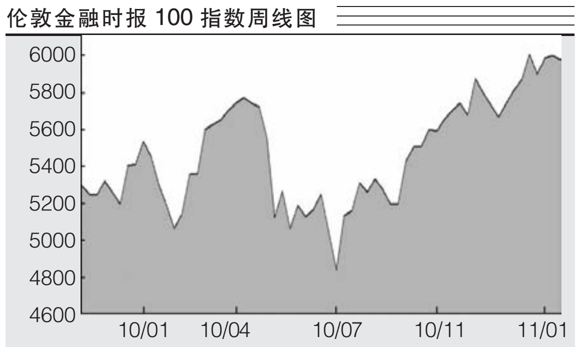
沪深 300 指数周线图



道琼斯工业平均指数周线图



伦敦金融时报 100 指数周线图



全球主要股指	路透代码	最新收盘	涨跌(1 周)%	年初以来涨跌%	静态市盈率	动态市盈率	市净率
道琼斯工业指数	.DJI	11822.80	0.30	1.33%	14.78	12.41	2.92
纳斯达克指数	.IXIC	2704.29	−1.85	3.11%	17.90	14.69	3.20
标准普尔 500 指数	.SPX	1280.26	−1.00	2.08%	16.06	13.15	2.35
英国富时 100 指数	.FTSE	5899.73	−1.71	1.95%	12.57	10.60	1.92
法国 CAC40 指数	.FCHI	3986.71	0.09	4.30%	13.32	10.44	1.41
德国 DAX 指数	.GDAXI	7040.78	−0.49	2.10%	14.05	11.17	1.71
日经指数	.N225	10274.52	−2.14	2.64%	18.40	15.61	1.43
南非约翰内斯堡综合指数	.JALSH	31877.10	−2.40	1.54%	17.20	8.99	1.85
沙特阿拉伯 TASI 综合指数	.TASI	6657.73	−1.96	1.46%	15.17	12.48	2.13
意大利 FTSE MIB 指数	.FTMIB	21935.48	2.22	5.65%	12.21	10.20	0.90
菲律宾股指	.PSI	3951.04	−4.38	−1.64%	12.67	13.32	2.74
韩国综合指数	.KS11	2069.92	−1.81	2.79%	9.12	10.17	1.54
台湾加权指数	.TWII	8954.38	−0.20	0.00%	13.89		1.94
恒生指数	.HSI	23876.86	−1.67	5.42%	14.57	12.87	2.19
恒生国企指数	.HSCE	12735.57	−3.17	3.62%	13.57	10.82	2.46
沪深 300 指数	.CSI300	2983.46	−3.51	−1.16%	15.01	12.01	2.72
上海综合指数	.SSEC	2715.29	−2.72	−0.60%	15.71	11.95	2.78
上证 B 股指数	.SSEB	299.98	−2.14	0.72%	15.59		2.92
深圳成分指数	.SZSC1	11639.96	−5.32	−1.32%	20.08	15.68	3.98
深圳成分 B 股指数	.SZSB1	5796.87	1.17	0.26%	13.83		2.54

注：涨跌(1 周)% =（最新收盘价 – 上周最后一个交易日收盘价）/ 上周最后一个交易日收盘价 * 100
年初以来涨跌 % =（上一日收盘价 – 去年最后一个交易日收盘价）/ 去年最后一个交易日收盘价 *100
静态市盈率 = 上一日收盘价 / 最近四个季度每股收益；动态市盈率 = 上一日收盘价 / 前一年度预测的每股收益
市净率 = 上一日收盘价 / 最新公布的账面价值；成分股市值 = 成份股上一日收盘价 * 流通股数
在计算每股收益时不包括非连续性经营活动、非经常性项目和累计的会计变更等,包含了资本损益、税收抵免等。

中国主要债券指数最新表现

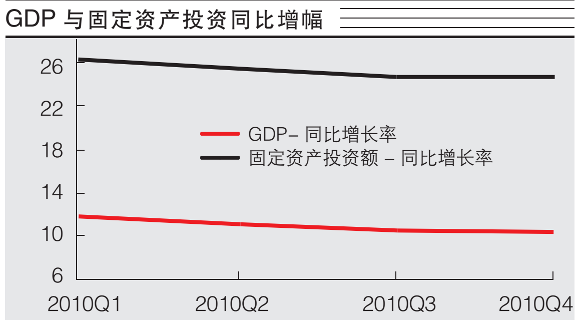
名称	代码	最新价	5 日涨跌幅	1 个月涨跌	52 周最高价	52 周最低价
上证国债指数	000012.SH	126.49	0.05%	0.36%	127.10	0.00
上证国债指数	000013.SH	143.70	0.07%	1.03%	144.00	0.00
上证企债指数	000022.SH	127.49	0.17%	1.13%	127.49	0.00
沪公司债	000023.SH	126.39	−0.16%	1.28%	127.54	0.00
沪分离债	000923.SH	126.88	0.10%	1.04%	127.09	0.00
公司债	000924.SH	126.47	−0.17%	1.24%	127.46	0.00
分离债	031.BOC	120.66	0.00%	0.47%	120.78	117.40
银行间综合指数(中行)	032.BOC	122.30	0.02%	0.42%	122.47	119.44
银行间国债指数(中行)	033.BOC	116.25	0.00%	0.54%	116.30	112.09
金融债指数(中行)	399481.SZ	128.25	−0.01%	0.14%	130.84	126.43
企债指数	816020.CI	1452.97	−0.04%	0.06%	1467.79	1412.17
中信标普国债指数	816021.CI	1669.26	0.06%	1.02%	1677.53	942.49
中信标普企业债指数	816022.CI	1210.55	0.06%	0.86%	1244.35	1197.67
中信标普银债指数	816023.CI	1245.78	−0.03%	0.24%	1269.45	1223.56
中信标普全债指数	816028.CI	2762.37	−2.94%	−2.91%	3011.03	2517.39
中信标普可转债指数						
中证全债	h11001.CSI	131.32	−0.42%	0.46%	135.06	128.15
中证 3 债	h11002.CSI	129.17	−0.15%	0.31%	130.08	126.76
中证 7 债	h11003.CSI	130.88	−0.54%	0.41%	134.79	128.25
中证 10 债	h11004.CSI	130.30	−0.47%	0.35%	135.19	127.03
中证 10+ 债	h11005.CSI	126.55	−0.40%	0.76%	132.40	122.69
中证国债	h11006.CSI	129.70	−0.53%	0.59%	134.23	127.67
中证金融债	h11007.CSI	132.74	−0.49%	0.68%	135.44	129.34
中证企业债	h11008.CSI	135.94	−0.13%	0.02%	140.64	130.78
中证综合债	h11009.CSI	126.89	−0.31%	0.35%	129.35	124.30
中证 1 债	h11010.CSI	120.76	−0.02%	0.27%	120.82	118.98
中证央票	h11011.CSI	112.10	−0.12%	0.08%	112.49	110.87
中证央票 1	h11012.CSI	110.75	−0.05%	0.19%	110.84	109.07
中证央票(1–3)	h11013.CSI	111.92	−0.28%	−0.19%	113.74	111.41
中证短融	h11014.CSI	113.69	−0.03%	0.29%	113.74	111.15
中证短债	h11015.CSI	122.46	−0.04%	0.23%	122.54	120.50

数据提供:Wind 资讯、路透 截至 2011 年 1 月 21 日

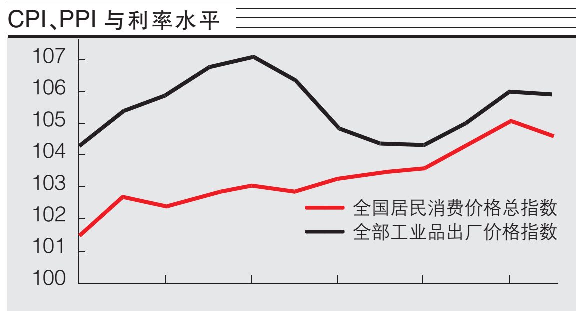
Wind 資訊 REUTERS 路透 更多财经资讯尽在路透中文网 Reuters.com.cn

2010 年 CPI 上涨 3.3%

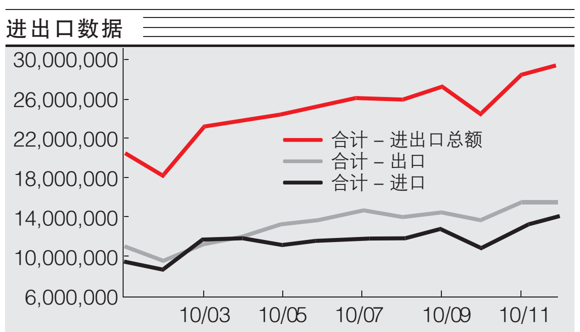
GDP 与固定资产投资同比增幅



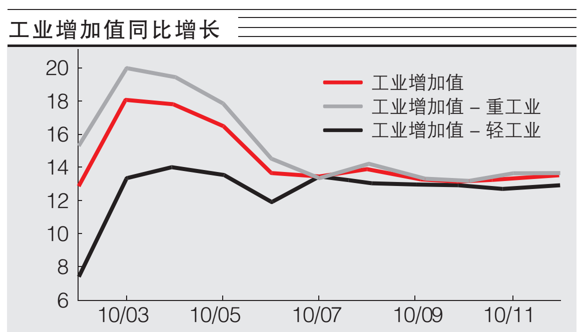
CPI、PPI 与利率水平



进出口数据



工业增加值同比增长



中投“饥渴”

上接 17 版

但是,“这并不表示中投没有新的投资动作，中投一直在依据市场变化进行投资的再平衡调整，以获取风险调整之后的投资回报。”这位人士说,“如中投在全球公开市场投资后,也回收了部分资金。”

实际上,从 2009 年末,中投申请注资的说法,其间传出注资 2000 亿美元、1000 亿美元的不同版本。据汪建熙所言,中投 2009 年底的现金等价物约 32%,2010 年已全部投完,某种程度上,中投几乎“断供”。

如果按照中投用于海外投资的 1100 亿美元的 32%概算,2010 年中投约投出 352 亿美元。而从中投海外并购明细单的单笔投资 15.79 亿美元，以及参与银团并购 55.69 亿美元来看，并购投资占投出资金 352 亿美元的比例不大，大部分资金可能都被中投用于了海外债券、股票等二级市场操作的投资。

这与 2009 年中投的对外投资思路明显不同,2009 年,在全球市场还不稳定,而股权类投资价值凸现的情况下,中投则把主要的精力放在了项目股权投资上。据中投 2009 年年报显示,中投当年投出 580 亿美元,其全球组合资产分布中,现金和现金产品已下降至 32%，占比最高的为股权投资 36%，其余为固定收益类投资 26%和另类投资 6%。

中投自 2007 年 9 月成立至 2008 年底,境外投资仅为 210 亿美元,其在 2008 年的现金类资产超过了 80%。

从 2008 年现金占比 80%到目前的“弹粮”耗尽,中投在投资过程中经历了成长的烦恼。最初 2007 年 5 月中投以每股 29.61 美元的价格购入黑石集团 1.01 亿股，投资 30 亿美元,锁定期为 4 年,黑石集团股价最低时跌至 5 美元以下;再以 56 亿美元购买摩根士丹利可转换股，转股价格为每股 48.07 美元，摩根士丹利股票曾跌至 6.71 美元。此两笔投资令中投备受业界诘问。

“作为长期投资项目,现在还无法判断这两笔投资是失误的。”上述那位接近中投人士说,“今年 5 月黑石集团锁定期满后，中投不会出售所持股票。”虽然业绩上取得了不错的成绩，但是中投似乎还需要拿出值得称道的投资典案。国家行政学院教授陈炳才说，中投可能需要找出几个投资典型案例去说服业界，目前来看，这几年汇金对中投的利润贡献很大。

但是中投这两年的投资日臻成熟,投资上亦更加稳健却是事实。1 月 15 日,汪建熙在第四届国际金融市场分析年会上表示,2010 年中投的业绩相当不错,“可以向中央政府，可以向社会公众有一个比较好的交代”。汪也表达了希望可以管理更多的资金的愿望。

中投需要更多的资金，但是以什么形式目前也颇有争议。目前世界上其他主权财富基金，诸如卡塔尔、巴林、新加坡、阿布扎比以及哈萨克斯坦就是一直通过发债、基金募集和银行贷款等形式筹资。

但一位金融机构人士认为,中投不宜采用发债形式，否则压力过大,容易导致短期投资操作,变得被动激进。中欧陆家嘴国际金融研究院副院长刘胜军说，目前我国外储已达 2.85 万亿美元,如果不用还去发债募资的话,未免有些不可思议。

一位接近财政部的人士表示，注资不是单一的，要有更宏观的考量，如果国家从收紧流动性的角度出发,可能会考虑中投注资要求,但现在还是未知数。

更正

本报 1 月 17 日出版的第 503 期《民族证券股权转让疑窦:高门槛与 18 亿估值落差》一文，存在与事实不符的内容。为此,本报在此向有关报道方致歉,同时向广大读者致歉。本报要求各网站不再转载此篇文章，违者责任自负,与本报无关。

经济观察报编辑部

规模超 2 万亿 央行动议规制民间借贷

本报记者 胡蓉萍 北京报道

作为大量市场化融资活动中不可或缺的组成部分，民间借贷融资规模逐年扩大，已过 2 万亿，但近年来因新型金融机构分流客户等原因导致其增速下降，同时也出现了非法吸存、集资诈骗等问题。

“如何给民间资本以更多更好的投资金融的路径，引导民间借贷市场健康发展是一个重要问题。”央行副行长杜金富 1 月 20 日表示。

央行条法司司长周学东在央行和英国大使馆共同举办的中英非银行放贷人立法框架研讨会上建议完善民法、刑法等相关基本法律制度来规制民间借贷，提出了信息披露制度、追债制度和完善民间借贷的举证责任制度这三个具体的制度建议。

> 为有效改善金融生态环境奠定基础的征信体系，也被认为是规范民间借贷行为的制度基础

增速下降

央行从 2008 年就开始了民间借贷市场的调查。据其调查统计，到 2010 年 3 月末，民间借贷余额为 2.4 万亿，融资规模比 2008 年有所扩大，但增速放缓，主要表现为占同期金融机构人民币贷款余额从 2008 年的 8.5%下降为 5.6%。

“这里所说的民间借贷不包括已经纳入各地金融办监管的小额贷款公司。”央行研究局局长张健华表示。

他同时解释了民间借贷增速放缓的两个原因。一为调查期内适度宽松的货币政策挤占和压缩了民间借贷的空间；二是鉴于投资人的审慎和投资渠道的增多，民间借贷供给给信贷市场的资金减少。

2010 年上半年，江苏省的民间借贷共发生 2874 笔，借贷金额合计 7.2 亿元。

“虽然发生借贷的频率提高，但借贷金额稳中有降。这一方面是信贷结构调整，信贷资源向中小企业倾斜的结果，另一方面是受农村小额贷款公司、村镇银行、各类资金互助社等新型农村金融机构分流客户的影响。”央行南京分行处长李湘宁表示。

尽管增速放缓，但据央行的调查显示，依然有高于四分之一占比的民间借贷资金被用于投资房产和股票。

央行统计还表明，调查期内利率总体上呈先抑后扬趋势，2010 年一季度又有所回升，一年期加权平均利率从 2008 年的 12.1%下降到 11.3%。

在江苏，从 2009 年三季度到 2010 年二季度，全省民间借贷加权平均年利率分别为 15.05%、14.95%、13.26%、13.84%，呈先抑后扬的走势。

根据央行研究局的调查，近两年来，民间借贷发展呈现以个人资金为主，企业间借贷增加较快，担保公司放贷情况时有发生，资金中介有所增加，借贷期限呈短期化趋势，主要用于中小企业流动资金以及自然人生产经营性资金，周转性的过桥资金增多，但仍以无担保的信用贷款为主，借条为主要协议方式，信用状况总体良好，违约率降低。

违约率方面，中小企业平均违约率为 3.5%，自然人平均违约率为 1.76%。

央行的建议

在民间借贷发展过程中，一些地方出现的非法吸存、集资诈骗、暴力收债等问题已经引起了监管当局的重视。近年查处的“万里大造林案”、“亿霖木业案”和“中科案”都和非法吸收存款密切相关。

在十二五规划建议，国务院关于民间资本 36 条意见中，都明确提出促进和鼓励民间资本进入金融领域的方针，为民间借贷法律地位提供了直接的政策和法律依据。

1 月 4 日实施的《最高人民法院关于审理非法集资刑事案件具体应用法律若干问题的解释》，从立法目的、适用范围、认定标准、定罪、量刑等方面进行了全面而系统的规定。

“是重大的制度演进成果，为确立民间借贷中的犯罪行为提供了有效的法律依据。”周学东如此评价这一司法解释。

他建议完善民法、刑法等相关基本法律制度来规制民间借贷，提出了信息披露制度、追债制度和完善民间借贷的举证责任制度这三个具体的制度建议。

他表示，英美等国的司法实践表明，充分的信息披露制度能够比较有效的抑制“畸高利率”、“高额服务费”、“利息计入本金”等现象。

在追债制度方面，他建议借鉴英国公平贸易局 2003 年颁布的《追债指导》和同年 12 月颁布的《追债合规性审查指南》。

民间借贷一旦发生纠纷，举证往往成为争论的焦点，也是制约借款人保护的主要因素。实践中，借款人处于不利地位，无法提供充分证据证明贷款人的不法或者犯罪行为，要求其承担举证责任，不利于民间借贷的稳定和借款人的保护。周学东则建议借鉴英国立法确定的贷款人“自证无辜”的举证责任倒置原则。

“上述三个制度相互协调，系统性地维护了民间借贷的规范化、阳光化和交易的稳定与效率。”周学东在上述研讨会上表示。

另外，为有效改善金融生态环境奠定基础的征信体系，也被认为是规范民间借贷行为的制度基础。

扩招！信托谋划产品基金化

本报记者 张玮 北京报道

为应对政策寒冬，信托公司已开始广招贤达，谋划房地产信托业务的创新发展。

近日，本报记者从包括中融信托在内的多家信托公司获悉，高级房地产信托经理成为信托公司招聘中最亟需扩充的力量，特别是那些有房地产行业项目投融资操作经验和渠道资源的地产私募基金团队。

有意思的是，自银监会去年 11 月 12 日下发《关于信托公司房地产信托业务风险提示的通知》(下称通知)后，房地产信托井喷式的增长态势急速回落，其业务规模更是跌入低谷，中融信托等也停止了地产信托业务。

对于信托公司在 2011 年房地产信托业务由于政策严控而不被看好的背景下，仍在大量储备房地产信托人才，某信托公司高层在接受本报采访时直言，监管层叫停的只是不合规的房地产信托业务，虽然该业务暂时出现萎缩，但他们并不会放弃房地产信托业务。

“通过引入地产基金方面的人才，在房地产信托业务方面进行创新，比如可以将信托产品定位在基金化上，还可以发挥自主管理的作用，从而让信托公司专业理财机构的定位逐步得到认同。”该信托公司高层指出。

还是一块肥肉

被严控的房地产信托业务对信托公司而言还是一块肥肉。

上述信托公司高层指出，房地产信托业务对信托公司而言已经是主要的利润来源，甚至是部分信托公司的业务支柱，监管部门也只是出于风险考虑，将不合格的房地产项目信托融资渠道堵死，未来也不可能实施将房地产信托业务全部叫停的举措，否则会伤及信托行业的整体发展。

在记者采访到的多家信托公司看来，以优质房地产开发项目、政府保障性住房建设为融资对象的信托业务依然具有较大的发展空间，而在筹备地产信托业务基金化方面，更是招兵买马、跃跃欲试。此外，摆在眼前的宏观背景更加印证了房地产信托这块肥肉存在的价值。

值得注意的是，2010 年，银行信贷政策不断紧缩，央行年内 2 次加息，6 次上调存款准备金率，使房企的融资渠道急剧变窄，多样化的融资手段成为房企在 2011 年最迫切的需求。

普益财富信托研究员陈朋真表示，2011 年金融市场资金依然较为紧张，房地产开发商的资金链会更加紧张，通过信托渠道融资的需求也更加旺盛；从信托监管政策来看，其目的是规范房地产信托业务而非限制其发展，对于一些上市房地产企业、大型房地产开发集团和地方性房地产开发龙头企业的融资项目，只要其符合监管标准，还是可以继续通过信托渠道融资。

同时，今年政府牵头的保障性住房建设工程继续扩大，但资金缺口严重，信托公司可就此介入。虽然保障性住房信托项目收益较低，但在普通房地产信托项目受到监管的情况下，信托公司可以通过做大规模来提高收益。

信托基金化

这个一度沉寂的字眼因为房地产信托的严控而再度被业内热议，也为近期陷入低谷中的房地产信托业务指明一个新的方向。

在诺亚财富管理中心高级研究员李要深看来，基金化的房地产信托产品运用方式比较灵活，而且期限较长，能满足房地产企业未来中长期对于资金的需要，对信托公司来说管理成本会降低很多，资金募集的风险也会降低，对于投资者和房地产企业来说房地产信托基金化的出现是一个双赢局面，属于监管层鼓励的方向。

一位信托公司高管则指出，基金化房地产信托属于非保本的，信托公司的收益也并非固定的手续费，信托公司会尽力创造超额收益，“至于客户买不买账，这类信托规模是否做大做好，还有待接受考验”。

中信信托某业务部门人士指出，基金化的房地产信托类似于 REITs（房地产投资信托基金）的初始形态，投资策略上也类似于 REITs，由于基金化的房地产信托期限较长，则更强调信托公司运作房地产项目以及管理风险的能力，需要信托公司更多的主动参与到管理当中来，一定程度上提升信托公司的自主管理能力。

普益财富监测数据显示，2010 年组合类集合信托产品发行量为 77 款，较去年有大幅增长。在组合类产品中，部分在投资策略上类似于基金。如华信信托发行的“华信-和祥”和“华信-胜祥”系列产品，其资金运用方式是：信托资金以股权投资、权益投资、贷款等单一或组合方式运用于辽宁省区域内符合受托人资金运用条件的基础设施建设项目或物流、旅游、服务等各行业中具有较好成长性、收益稳定的企业或项目。

陈朋真指出，信托公司都在寻找新的利润增长点，而信托基金化产品就是其中的一种，同时还有助于信托公司积极培养自身的资产管理能力，该产品将会成为信托公司提高自主管理能力的突破口。

新体验
经济观察报Iphone，Ipad版已经上线



安装方法： 点击软件 iTunes --> iTunes Store --> 分别在 iphone / ipad 中搜索 “经济观察网” ， “经济观察报”， “eeo”点击免费下载

净利增长过8成 广发上市前业绩冲刺

本报记者 倪壁东 深圳、广州报道

作为最后一家未上市的全国性股份制商业银行,广发银行(下称广发)在上市前夕取得不俗的业绩。据本报获得的最新数据显示,广发2010年的净利润增幅过八成。

而纵观其历史,这家在早期就瞄准上市的银行由于资产资质、资本充足率不达标等问题,其上市时机一再延误。



广发2010年累计实现净利润61.8亿元,同比增加28亿元,增幅83% CFP/供图

净利暴增

据本报获得的数据显示,广发2010年累计实现净利润61.8亿元,同比增加28亿元,增幅83%。之前,广发行行长利明献曾表示,截至2010年11月底,广发行今年净利润已接近60亿元,预计全年净利润将达到65亿元的水平,较去年同期增长接近100%。对于2010年最终净利润数额的调整,广发银行内部人士表示,这是由于年末央行上调存款准备金率等措施,导致银行净利润比预期增速减缓。

不过,广发这一净利润增长速度还是比同期上市银行都要高出许多,如浦发2010年利润总额同比增长45.74%,归属于上市公司股东的净利润同比增长44.33%,兴业银行2010年利润总额同比增长39.55%,归属于上市公司股东的净利润同比增长39.50%。

跟其自身发展历史做比较,广发2010年的净利增速更是惊人。2009全年净利为33.87亿,同比增长21.66%;2008年为27.84亿,同比增长3.84%;而2007年广发净利润则刚刚从上一年度的负数转为正数。

"个人贷款和中小企业贷款是广发银行利润增长主要的两大动力。"广发银行的一位内部人士解释。

据本报获得的2010年广发业绩数据,其个人贷款自从2006年重组后4年以来复合增长率达37%。截止到2010年末,个人贷款余额突破1000亿元,增幅48.5%。目前个人业务收入在广发总收入中占比超过30%。

截至2010年末,广发中小企业贷款余额1710亿元,比年初增加350亿元,增幅25.7%。广发银行80%以上的公司客户为中小企业,50%以上对公贷款投向了中小企业。

数据显示,2010年末,广发银行本外币各项贷款余额4661亿元,比年初增加852亿元,增幅22%。据广发银行行长利明献接受媒体采访时透露,目前广发银行的资本报酬率已经接近20%,净息差为2.6%。

另据了解,为了增加利润,广发近两年一直对其银行资产结构进行大调整,压缩低收益票据贴现,增加收益率较高的一般贷款。

据其2009年报显示,广发当年公司贷款和个人贷款从2427多亿增加到3533多亿,增长率为45.57%,而票据贴现从690多亿下降到276多亿,下降60.05%。

此外,广发在过去一年半实现了规模的迅速扩张。从2009年下半年至今,广发先后成立了长沙和天津2家省外一级分行,4家二级分行,3家异地支行,而之前,广发曾经连续6年没有省外扩张的动向。

上市坎坷路

广发上市的冲动可追溯至2000年,但由于当时债务缠身,上市计划一度搁浅,例如2005年、2006年的净利润均为负值;在2006年下半年引入花旗等优质公司进行重组后,净利润才由负转正,但是资本充足率却成为一道难迈的坎儿;2006年、2007年的资本充足率为6.7%、7.14%,均低于8%的监管指标;2008年,通过50亿次级债发行,广发当年末资本充足率上升到11.63%,但是在2009年广发资本充足率不足问题再次发生,当年年末,广发银行资本充足率8.98%,而当时银监会对商业银行资本充足率执行的标准为10%;到了2010年,通过定向增资扩股150亿元、发行50亿元次级债,广发的资本充足率已经超过11%,达到银监会的监管要求。

"证监会对申请上市的公司必须连续三年盈利的要求也是广发银行上市悬而未决的原因之一。"国信证券银行业分析师黄飙说,"2005、2006年广发一直处于亏损状态,从2007年末到2009年末广发银行连续三年盈利,第一次达到监管层的要求,因此2010年初它才高调宣布推行IPO。"

另外,重组之后,广发主要股东的分歧也可能是导致其上市被延迟的原因之一,一位券商银行分析师表示,中国人寿等中方股东们作为财务投资者,希望广发银行尽快实现上市,进而可以补充资本充足率,发展扩充网点,获得利润回报。"而花旗作为战略投资者,并不看重广发银行短期盈利,它不想通过上市分散其持有的广发银行的股权,也有这种可能性存在。"据媒体报道,入主广发的初期,花旗曾力主通过发行可转债,而不是上市融资或次级债的方式补充资本金。对于花旗在广发银行中的战略定位,花旗银行(中国)有限公司董事长欧兆伦并未正面回应记者的问题,只是表示对于花旗与广发银行的合作关系"非常满意"。

对其上市,广发的宣传部门表示:"广发现在有关上市的事情正在按照计划进行中,目前还没有相关的消息可以发布出来,在合适的时机再向媒体进行沟通"。

对于广发上市的定价,有投资专家表示,可以参考浦发、兴业等银行的PB。以2010年12月31日为例,浦发银行的股价为12.39元,每股净资产8.57元,其PB为1.45倍;而这一天,兴业银行股价24.05元,每股净资产15.34元,其PB为1.57倍。而国信证券银行业分析师黄飙则认为:"广发银行的股价可以根据2010年二级市场银行股的股价进行估算,目前银行股的市盈率在10倍左右,平均市净值在1.7倍左右。"

值得注意的是,广发银行2010年7月定向增发150亿元的股票其价格为4.38元。

监管层布置清理表外信贷检查

本报记者 程志云 胡蓉萍 北京报道

近日,监管层发布了商业银行清理表外信贷时间表,同时还布置了对清理工作进行现场检查。

据了解,对于未按照时间表及时清理银信合作业务,或者未能足额计提风险资本的信托公司,监管层将会对其进行处罚。

一位业内人士表示,"在货币政策回归稳健的同时,要把一万亿信贷资金装入银行表内绝非易事。目前看来,今年上半年可能会是入表的高峰时间。"

时间表

近日,银监会发布了《关于进一步规范银信理财合作业务的通知》(下称通知)。根据该通知,银监会为信托公司清理、处置银信理财合作业务提出了时间表。

按照《通知》规定,各家商业银行应当在2011年底前将银信理财合作业务表外资产转入表内。

在这个过程中,各商业银行应当在2011年1月31日前向银监会或其省级派出机构报送资产转表计划,原则上银信合作贷款余额应当按照每季至少25%的比例予以压缩。

对商业银行未转入表内的银信合作信托贷款,各信托公司应当按照10.5%的比例计提风险资本。

对于信托公司信托赔偿准备金低于银信合作不良信托贷款余额150%或低于银信合作信托贷款余额2.5%的,信托公司不得分红,直至上述指标达到标准。

记者了解到,银信合作业务自2006年开始得到逐步发展,呈持续增长态势,并于2010年7月达到峰值2.08万亿,2010年8月开始下降。

截至2010年12月底,全国银信合作业务规模约1.66万亿元,比7月份下降了4200亿元。其中贷款方式运用1.01万亿元,占比61%。

一位业内人士指出,尽管一年之内大部分银信合作的信托业务陆续到期,但是不少项目尚未结束,如果没有后续银行信贷的支持,很可能是无法实现还本付息。

按照1月上旬四大行新增贷款总量已经达到2400亿元推算,即便没有月末冲动,平稳投放,如果没有硬约束,有媒体预计,仅四大行在1月的投放就可以轻松突破7000亿元。这意味着,整个行业的信贷投放将达到1.5万亿元左右。

监管层显然并未置之不理。有媒体称央行已经确定了差别准备金率计算参数,并要求各行据此约束自身的信贷投放。

> 各商业银行应当在2011年1月31日前向银监会或其省级派出机构报送资产转表计划

"在货币政策回归稳健的同时,要把1万亿信贷资金装入银行表内绝非易事。目前看来,今年上半年可能会是入表的高峰时间。"该人士称。

检查

"未来一年中,银监会将通过现场检查和非现场检查不断监控和督促信托公司清理表外信贷业务,保障宏观调控政策的有效实施。"接近监管层人士称。

实际上,随着2009年末社会普遍关注表外信贷问题之后,监管层就开始将银信合作纳入到现场与非现场的监控体系中了。

2009年12月,银监会印发了《关于进一步规范银信合作有关事项的通知》和《关于规范信贷资产转让及信贷资产类理财业务有关事项的通知》,要求银行业金融机构严格遵守资产转让真实性原则,将不符合转移标准的资产纳入表内核算并计提拨备。

2010年5月,银监会配合国务院办公厅银信合作业务调研组赴深圳、重庆、湖南、北京实地调研。内容涉及银信合作开展动机、业务模式、存在的问题等,掌握了商业银行和信托公司开展银信合作业务的真实情况。

2010年8月,银监会印发了《关于规范银信理财合作业务有关事项的通知》,规定融资类业务与银信理财合作业务余额比例不得高于30%,要求信托公司做好存续业务的后续管理,同时要求商业银行在2011年底以前将银信合作表外业务转入表内,并计提相应的拨备和资本。同月,银监会颁布了《信托公司净资本管理办法》,要求信托公司实施净资本管理,逐步实现风险的计量和监控,对扩张冲动进行必要的约束。

与此同时,银监会通过召开专题监管会议对商业银行和信托公司进行了监管指导,对重点信托公司开展座谈会进行窗口指导,要求银信合作规模前10家、增速前10家的公司压缩规模、控制增速,建立了银信合作业务逐日监测制度,严防风险。

专题报道

姚景源:转变经济发展方式刻不容缓

本报记者 尹然 北京报道

"现在最大的忧患就是我们经济增长的方式。我们现在的经济增长方式没有可持续性。我们必须得转变这种发展方式,而且转变这种发展方式到了一个刻不容缓的地步。"在交通银行"沃德财富博览高峰论坛"上,国家统计局总经济师姚景源如是说。

中国经济发展最重要的阶段性特征是工业化、城市化、市场化和国际化,从而也构成了使中国财富有神话般增长奇迹的一个重要支柱。

中国的工业化在改革开放后有了一个飞速的发展,不断地为中国经济增长提供供给力量;同时,城市化,城镇化的迅速发展,使得整个经济起到一个集聚效应,城市化对于整个中国经济来说最重要的是创造需求。我们可以看到对于中国经济来说我们的工业化在提供强劲的供给,城市化在不断地创造需求;而最重要的是市场经济使我们整个经济充满生机,充满活力。我们现在讲要深化改革,深化改革最重要的就是要完善市场经济体制,这是市场化;国际化给中国经济带来了更广阔的空间,融入世界也是中国三十年来快速发展的重要原因。

我们看问题讲辩证法要看两方面,一方面讲我们看到中国经济发展的阶段性特征会支撑市场的增长;另一方面还要看到经济运行当中的问题,必须防患于未然,必须增强忧患意识。现在最大的忧患就是我们经济增长的方式。我们的经济增长方式,无论是我们的政府官员、企业家和民众,大家形成了共识,就是我们现在的经济增长方式没有可持续性。我们必须得转变这种发展方式,而且转变这种发展方式到了一个刻不容缓的地步。

转变发展方式和优化调整结构,必须要清晰地把握三个层面:

第一个就是生产供给的层面。我们目前经济增长更多,更主要的是依赖第二产业,靠工业,第三产业的比重太低。我们要总结"十一五",按照"十一五"规划的要求,第三产业的比重占国内经济的比重要达到40%以上,现在看这个指标可以完成,但是即使是我们完成了这样的指标,跟全世界相比,比平均水平低了近20个百分点。所以,我们第三产业的薄弱给我们带来了众多问题。总理明确地讲过,发展第三产业,特别是现代服务业,是结构调整的突破口。我们转变发展方式、调整结构要从生产供给的角度加快发展第三产业,特别是现代服务业。

第二,从需求的角度来看中国经济。我们的问题就是过多的依赖投资和出口来拉动经济。靠投资来拉动经济,我们就面临着一些问题,大家知道我们经济当中的问题,我们的经济容易大起大落,而投资的边界效益是在递减的。靠出口拉动经济,2008年的世界金融危机给了我们严重的教训。所以说从需求的角度,我们最重要的就是一定要让消费在整个经济增长当中发挥更重要的作用,要扩大消费。

第三个层面,我们讲要素投入的角度看。我们的经济增长更多的依赖大量的物质资源投入,高能耗,高物耗,高污染,没有可持续性。我们这一代人没有权利把恶劣的环境留给下一代。我们应当让技术进步,应当提高创新能力,提高劳动者素质,让这些能够更多地替代主要的依赖大量的物质投入来支撑经济发展。

我们往后看,比如我们再看十年、二十年,再看三十年,我觉得支撑中国财富增长的领域,从生产角度应当更多的是在第三产业,特别是现代服务业,从需求的角度更多的是在消费领域,从要素的角度更多的是在技术进步,是在劳动者素质提高的领域。中国的经济如果做这样的调整,我们就能够在过去我们已经取得30年成就的基础上,继续保持一个可持续的良好的增长,到那个时候我们可以说我们中华民族真正地屹立于世界民族之林。

沃德
丰沃共享 厚德载富
one to one focus makes more

专访德意志银行蔡洪平

目标:投行亚洲的领跑者

本报记者 田芸 北京报道



蔡洪平

2010年7月离开瑞士银行,10月正式加入德意志银行成为亚洲区投资银行部主席,蔡洪平的华丽转身,牵动着两家世界级银行在中国的命运。

对于许多企业和银行界人士,蔡洪平似乎是一个坐标式的人物,作为中国资本市场的创始人之一,他参与建立了H股市场、实现了"中国股票溢价"。他被企业家叫做"老蔡",被圈内人士称为"首富园丁"、"中国民营海外上市之父"。有人曾统计,中国已经上市的民企里,68%的IPO都有他参与,"其实国企上市我参与的也一样多。"蔡洪平说。

2010年是不平静的一年,对于市场格局的变化,蔡洪平有着自己的判断:"全亚洲、全中国的客户已经完全变了,"他认为专门做关系的银行家以后再难有成就,投行"站着就把钱给挣了"的日子已经一去不返,"必须弯下身段来做服务。"

冲击亚洲区投行业务的领跑者,是蔡洪平"德银时代"的第一个新年愿望。

投行新格局

经济观察报:据了解,德银去年不论在全球还是在亚洲地区的投行业务排名都有突飞猛进的增长,能否透露德银去年投行的业绩和今年的业绩目标?

蔡洪平:德银去年的投行业绩还没有公布,但我可以透露一下,2010年德银的股本业务在中国乃至亚洲区可以说崛起了。IPO业务排在前三位,完全进入第一梯队。全球IPO三大单,德银都参与了,AIA、农行和美国GM的项目全有德银牵头,这个历史上很少有的。

在我看来,去年的业绩只是第一步,2011年的目标是争夺亚洲投行业务的领跑位置。

经济观察报:2010年国际投行经历了一次大洗牌,业务收入排名都有非常大的变动,你是否认为投资银行新的格局已经形成?

蔡洪平:金融风暴以后全球银行的确都在大洗牌。几家之前叱咤风云的大银行在金融危机后面临股东的巨大压力,股东迫切期待股价回到之前的位置,造成管理层必须增加收益、缩小成本。在没有投资的情况下这样做,造成了杀鸡取卵的现象。几家受创的大银行在员工薪酬和发展新产品的整个过程中都受到很多限制,人才流失严重,疗伤期远远长于想象。

如果把投行间的竞争比作赛车,那金融危机就是一个弯道,过弯道是对赛车手最大的考验,如果一个弯道翻了车,在后面的比赛里肯定要被甩出好几圈去。

"弯下身段"挣钱

经济观察报:去年亚太地区投行业务总量全球称冠,目前国际投行在此的竞争愈发激烈,德银是否正在转变一些布局以应对挑战?

蔡洪平:德银的确在经历一个大的变化,就是从二元化的领导结构向一元化的转变。原来德银的投资银行二级市场这块是分开的,但是现在正在整合成由商业银行、投资银行以及二级市场业务统筹在一起的一元化体系。银行要变成多功能服务全能型银行,银行家也要变成全能银行家。

现在,我要求亚洲区特别是中国实施"一个银行三个市场"的策略,全方位提供A股、香港和国际市场的服务;而服务上市前的项目要有三个产品:过桥贷款、直接融资、IPO,上市以后有四个或者五个产品,配股、可转债、美元和人民币的公司债,还有兼并收购。

在这样的路线下,我主张德银以后不设专门做关系的银行家,每个人都要成为有处方权的医生。

经济观察报:在农业银行、友邦保险纷纷上市之后,市场有人认为"大单时代"已经基本结束了。你怎样看待2011年亚洲投行业务市场机会?

蔡洪平:如果担心大单时代已经过去,那华尔街早就消失了,因为在美国上世纪80年代大项目都已经上市。我认为中国的投资银行、国际银行业的亚洲区和中国地区的这个银行业的春天即将到来。中国经济的进一步崛起和人民币的进一步开放会需要国际银行扮演更重要的角色。

超大项目不见得挣大钱,而大中小型项目才能赚大钱,今年A股市场和海外市场都呈现这样的格局,为什么?超大项目实在竞争太激烈了,不差钱。这种项目里好的投行的商业贡献很难显示出来,竞争在于通过各种各样的办法拿项目。

今后投行市场上要靠大中甚至小项目赚大钱。这就是对关系型银行模型的打击,投行必须弯下身段来做服务。而德银也会非常重视中小板和创业板,以前合资券商不做这块,而我们会"吃螃蟹"。

经济观察报:今年市场关注的两件大事:香港推人民币股票、上海推国际板,这将给投资银行带来怎样的机会?

蔡洪平:人民币成为国际货币最大的问题是创造需求,这要依靠三样东西,那就是债券、股票和衍生产品。等这个市场发展到了两三万亿以上,假以时日,就会瓜熟蒂落、水到渠成、人民币就国际化了。国际板如能面市,外国企业到中国来发A股股票,这也是解决人民币需求问题。我认为人民币国际化带来的投行业的春天一定会到来。

“战投”引入价格斡旋中 中国人保“估值”见涨

本报记者 欧阳晓红 北京报道

那位神秘的战略投资者还是没有露面，中国人保集团(PICC)似乎也不着急。原本引“战投”计划在2010年内收官；引入战投便意味着具备了上市条件。

“双方还在就价格、股权占比等‘讨价还价’，此事是越到后面对PICC越为有利。”1月20日，一位消息人士说。

据其透露，谈判过程，双方就价格区间中的取值未达成共识。最初，中国人保想以中间值作为价格基准，对方没有同意；现在，对方欲选择中间值，可中国人保还想取价格区间中的高值。

“目前引进战投工作已到关键时期，只差一锤定音了，整体上市将在‘十二五’期间内完成。”1月18日，中国人保监事会主席周树瑞说。

> 2010年的PICC内涵价值大幅提升，很大程度上得益于人保寿险前两年低利率环境下快速发展积累的大量资产

而一锤定音的潜台词是“股权占比与定价的拍板”。消息人士透露，如果价格理想，或许中国人保可多出让一定股权，但不会太多，只在10%左右。此前有说法称，战投股权占比约为8%。

“估值”见涨 价格拉锯中

一位人保财险公司人士说，2010年对PICC而言是个丰收之年，利润表现远超过去两年，整体发展势头很旺。

这种业绩态势赋予了中国人保足够的自信，使之在与战投的价格谈判过程中，更具主动权；谈判价码也随之攀升。

据消息人士透露，伊始，中国人保希望以价格区间的中间值作为出让价；不过，随着中国人保内涵价值的大幅提升，其估值也水涨船高；于是，今非昔比的PICC开出了价格区间中的高值。双方正在就价格问题进行最后的谈判。

但是，“越拖到后面，对中国人保的估值就越为有利，因为其内涵价值不断在提升。”上述消息人士说，“不过，时间上也不宜拖太久，否则不利于上市。”

其实，关于上市，投资者就想听一个快速成长的故事。中国人保精心“布局”了这一切。正如周树瑞说，中国人保把一个个外界认为“不可能”的构想转化为现实，实现了各子公司全面盈利、集团整体盈利再创新高的历史性突破。

周树瑞说，2010年，中国人保集团实现总收入2647亿元(未经审计)，同比增长37%，保费收入2464亿元；预计2015年，集团业务收入翻一番以上，年复合增速超过15%，总资产突破1500万元。

据悉，截至目前，中国人保各业务板块多元盈利格局稳固。财产险保费收入突破1500亿大关，同比增长29%，寿险业务实现保费收入824亿元，同比增长57%，健康险业务实现保费收入93亿元，社保补充业务市场份额位居行业第一。

周树瑞说，人保集团的保险资金运用余额超过3700亿元，是2006年的5.7倍，投资板块为集团盈利水平提升作出重要贡献。

“其中人保资产投资达2700多亿，收益140多亿，过去五年加权平均收益率6.5%；2010年人保资产的投资业绩表现更为不俗，超过同业水平。”人保资产副总裁张树中说。

不过，最让中国人保骄傲，或者说更具话语权的是——人保寿险在过去几年低利率环境下积累的大量资产。

一位中国人保人士说，2010年的PICC内涵价值大幅提升，很大程度上得益于人保寿险前两年低利率环境下快速发展积累的大量资产。即便是放在银行，加息通道下，这一大笔资产也能给PICC带来巨大收益。

如此，“中国人保的净资产每年至少提升20%，总资产的量更大，各大板块均呈向好态势。”上述人保人士说。

“做厚”利润

按照周树瑞的话，战投引进之后，中国人保上市就只是一个时间窗口选择的问题。

周树瑞预测，在2011年，如果整个年份处在正常情况下，人保预算利润将超过100亿，税务上缴也将超过100亿，发展将呈几何级数增长的趋势。

但PICC也有一个心结——上市能否卖个好价格，这或许也是中国人保不急于上市的原因之一。

由于PICC面临“股本大，净资产小”的尴尬，可能会影响IPO的股价。

相比较中国人寿、中国平安等公司的每股净资产，以目前总股本306亿，净资产约423亿(截至2009年9月)为计，每股净资产约1.38元的中国人保上市后未能卖出好价格。这在中国人保大多数人看来，似乎与其身份不相符。

再看看目前国内三大上市保险公司的每股净资产：1月21日，中国平安总股本76.4亿，每股净资产14.52，净资产1109亿；中国人寿股本283亿，每股净资产7.31元，净资产2068.73亿；中国太保股本86亿，每股净资产9.14元，净资产786亿。

由此可见，PICC即使上市，若按PE、PB估值法，其股价或许会在保险板块中垫底。

也因此，中国人保需要迅速做大净资产，“做厚”利润。在PICC掌门人吴焰的布署之下，中国人保的各大业务板块早已履行这一承诺。2010年就是一个让中国人保看到“结果”的年份。

寿险方面，一位中国人保人士透露，吴焰当初在设定人保寿险规划时，就定位“以超常规发展人身保险业务为振兴之策”。当初有些人并不理解——为何要让寿险快速发展，因为做预算时，由于人保寿险高速发展会带来当年亏损，这样集团合并报表就不太好看。

“但事实证明，当时的决策是明智的，否则错过时机，就形成不了现在的低成本资产，如今加息通道下，这些低成本资产可‘坐享其成’。”上述人士说。

无论如何，“现在各大业务板块向好的发展势头业已形成，正在有序地‘做厚’利润，这也是PICC在价格问题上，与战投谈判的底气所在。”一位中国人保高层说。

首都经贸大学保险系教授庹国柱说，目前PICC资产质量好，赢利空间较大，自然在股权“要价”方面就有力度。

平安发放员工股减持款 10年收益近43倍

本报记者 肖君秀 深圳报道

中国平安(601318.SH,02318.HK)多位员工股持有者向本报表示，已收到了平安员工股2010年减持的款项。

据平安日前公布的分配方案及员工收到具体金额计，平安员工十年从中获得投资收益接近43倍。

平安员工股管理者——平安员工投资权益管理委员会2010年首减1.18亿股，股价处于处于60元上下的“高价区”，但未来4年6亿股减持仍考验其功底。

43倍收益落袋

日前，平安员工投资权益管理委员会在平安内网上公布分配方案，权益持有人本次可获得的减持收益=2010年3月1日(非流通股解禁日)前持有权益总份额(份)×16.4409%×75.1453元。

同时，记者得到一位平安员工具体的分配数据“权益减持明细”，同样显示每份为75.1453元，且员工也确认是悉数收到款项。

据了解，平安员工在2000年前后进行投资，当时每份1.76元，按现在每份75.1453元计算，十年间收益近43倍。

平安上述分配方案还称，截至2010年12月31日，投资集合共减持中国平安A股比例16.4409%。平安员工投资集合包括新豪时公司和景傲公司，两家公司所持平安A股分别为约为3.89亿股和3.31亿股，按16.4409%计则2010年已减持1.18亿，则还剩6亿股于未来四年出售，平均每年减持1.5亿股。

除此之外，平安管理人员持股则通过“江南实业”公司，且已于同一时间解禁。江南实业持有平安A股1.39亿股。

上述平安知情人士透露，去年减持通过大宗交易和市场公开出售两种方式都有。一面是员工股持有者希望高价出售在相同条件下选公开出售；一面是其他股东希望员工股能更多地以大宗交易出售，以减少对公开市场的影响。

至于两种出售方式的各自比例，平安员工投资权益管理委员会相关人士拒绝透露，“这方面没有详细的披露，公司没有打算做这样的比例分析。”

或到深圳诉讼

平安员工股首年减持获完美收官，2010年高位套现收益高达43倍。

不过，小部分员工仍然坚持去年年初的看法，表示将继续起诉。“在北京起诉，已移送到深圳。全国各地都有，统一移到深圳，由深圳法院开庭。”北京一员工对于起诉进展如此描述。

这小部分员工存异议的问题仍如去年的老问题，如税收过重及送股比例方面，另外还认为大家投资时点不同，应该分配权益不同。

上述平安知情人士称，“每一份权益对应的是1.67股平安股，当时每份权益除统一投资平安A股，另外还买了平安非上市公司(股票)……投资了寿险、证券。这些都是大家共同的，每一份都是大家共分的，同权同筹。”其还透露投资平安证券股份已出售了一部分，不过暂时还没有分，因为“那些很少”。

对于平安员工股减持遭遇个税和企业税双重交纳且税率高达40%以上的问题，实际上已得到解决。目前，平安已将新豪时迁址至西藏灵芝地区，平安员工股减持后的税收已大大减少。记者从上述员工的“权益减持明细”推算，其“个人所得税”金额与其“权益减持收益”金额两项相除，其个人所得税率为12.27%，而综合税费、费(企业所得税以及平安方面的管理费用等)交收费率12.83%，那么总计税、费率为25.1%，相比之前40%的高税率已大大减少。

目前，有消息称景傲实业也有迁址的打算，那以未来平安员工股减持将仍有可能继续远低于40%的税率。记者向新豪时新闻发言人、员工权益管委会副主任林轼求证景傲实业迁址打算，其称“目前还没有信息。”

“平衡”减持难题

除了未来4年6亿股等待减持，平安管理层持股的江南实业1.39亿股也存在减持的可能，市场压力有多大？

“所有员工持股共8亿多股，占总股本约11%。实际每年平均不到2亿股，从平安的成交量来看，即使全部减持也不会有特别大的影响。”平安集团人士分析认为。

“顾及到平安股票市场和员工的收益，我们将努力寻找平衡，我们还是会考虑三个点。”林轼就今后如何减持表示。其说的“三点”为解禁时曾承诺“未来5年内逐步减持、每年减持的股份将不超过持股总量的30%、大宗交易与公开抛售相结合”。

上述平安集团人士则透露，有一些机构希望通过大宗交易接收员工股，“作为上市公司平安来说只能建议。他们实际上相当于是我们的股东，不能干涉股东的决定。”

据了解，平安员工股出售时，由平安员工投资管理委员会和平安信托决策流程和交易程序。

局长老师，做影视能“站着挣钱”吗？

国家广电总局电影局局长童刚最近有了“局长”以外的新称号——老师。把他称为“老师”的，是包括芒果影业董事长李湘、中影集团副总裁江平、北京无线星空音乐公司创始人兼董事总经理唐月明、《士兵突击》《我的团长我的团》制片人吴毅、刚转成制片人的央视主持人阿丘等在内的近40位“同学”。

每节课，学生们都抢着问童刚老师问题。这些林林总总的问题，概括起来，就是《让子弹飞》里“张县长”说的——做影视如何“站着挣钱”？

为此，童刚将自己了解到的有关政策，给学生们做了详尽的讲解。他给学生们传达了这样的信息：“十二五”期间，文化产业将成为国民经济支柱性产业，“站着挣钱”是有机会的。

童刚之所以愿意登上这个讲台并如此耐心地当一个“老师”，是因为这个EMBA学位课程班开国内影视传媒行业先河，由对外经济贸易大学国际商学院与中国电影发行放映协会和中国电视剧导演工作委员会联合举办，第一次把EMBA教育与培养中国影视传媒行业未来领军人物的战略任务联系在了一起。

事实上，培养领军人物的工作早就该启动了。

2010年，中国的电影票房在2009年60亿元人民币的基础上，进一步爆发增长，超过了100亿。根据对外经济贸易大学现代影视传媒管理EMBA合办单位负责人、中国电影发行放映协会会长杨步亭的观察，中国电影业的这一轮大发展从2002年就开始了。他说，2002年以前，中国电影市场的票房年收入在10亿人民币徘徊了多年，但从那以后就以年均增幅超过35%的速度增长，而且，A股市场在2009年接纳了中国电影业备受瞩目的华谊兄弟。

童刚说：“如果继续保持这样高的增长速度，中国电影在不久的未来，应该说是令世人瞩目、令国人惊喜的产业。”而如果将这个规模从电影延伸到整个“影视传媒”业，将再放大数倍。

但是，一个如此快速发展的行业，其增长模式仍然非常粗放，比如，目前我国电影业收入的近九成依然来自票房，而好莱坞等先进模式的票房收入只占到四成左右。

这个现状，和中国刚刚超过日本、成为仅次于美国的全球第二大经济体的经济地位极为不符。——如果中国文化的影响力跟经济影响力一样足够大，我国的国际地位才能真正得以巩固和提高。

所以，中国有必要将文化“软实力”提升到与经济“硬实力”相匹配的地步，中国需要从过去30年来的经济繁荣转向文化繁荣。

《关于促进电影产业繁荣发展的指导意见》(以下简称《意见》)就是高层促进这种转变的一个重要举措。

《意见》于2010年1月下发，这是首次以国务院办公厅的名义对电影产业提出具体规划。正是这份由众多部门参与起草的文件，让《人民日报》断言：中国电影进入了“黄金发展机遇期”。

《意见》强调，要支持具备条件的电影企业通过发行企业债券、短期融资券、中期票据等多种融资手段拓宽融资渠道；探索建立电影风险投资机制，各地可以利用中小企业创业、发展等投资基金支持电影风险投资，鼓励大型企业通过参股、控股等方式投资电影。《意见》还提出，要加快推进国有电影事业单位转企改制和公司制、股份制改造，整合制片、发行、放映资源，发展一批国有或国有控股龙头骨干企业，加快发展一大批“专、精、特、新”的中小企业，形成若干主业突出、品牌名优、实力雄厚、竞争力强的大型骨干电影企业。

影视业将随着《意见》的实施和落实逐渐活泛起来。制度放宽之后，资本就会把影视产业当做“价值洼地”，围绕着影视产业的资金也将越来越多。



但制度的支持只是创造了从经济繁荣走向文化繁荣的大环境，资金也只是这个转变中的一个可配置资源，是个客观存在。要实现转变，关键还在于实施这种转变的人。

美国和香港都印证了这个定律。

众所周知，在梅耶等人出现以前，美元和美国制度是客观存在的，只是梅耶们将那著名的大牌子竖到了好莱坞的几座山上，并围绕影视业展开了全方位的运营，才有了今天的“好莱坞”。在邵逸夫决定在香港大干一番事业之前，港币和香港制度也是客观存在的，只是邵逸夫舍命购回“讲话机器”、逆市移山造城之后，才有了“东方好莱坞”。

梅耶和邵逸夫，都热爱电影业，有很高的业务水平，同时又具有商业天才和坚强的意志。据记载，邵逸夫青少年时代就酷爱电影业，他不惜放弃继承父亲产业，为投身电影业而从地位最卑微的放映员做起；做大之后，身为老板的他仍亲自策划、亲自剪辑、参与电影运营的全程。1929年到1933年，世界性的经济萧条让不少电影院不得不关门停业，邵逸夫毅然决定坚持下去。期间，邵逸夫前往美国购买有声电影器材。途中轮船触礁沉没，他抱着一块小舢板，在茫茫大海上飘了一夜后获救，并从美国好莱坞买回所需的“讲话机器”。1957年，邵逸夫以50岁“高龄”到香港开辟事业新天地。他为抢占香港这个制高点而建立自己的影院和出品自己的影片，其中的关键是要有制作优质电影的摄影厂。建厂就得买地。香港地少供不应求，他只买得清水湾一块地皮。那是一座荒山，用邵逸夫的话说，在山上向四周开枪，都不会击中任何人。邵逸夫别无选择。买下山后，夷去60英尺为平地，在上面建制片场。这便是后来闻名遐迩的邵氏兄弟电影制片厂，后来被外国传媒誉为“东方的好莱坞”。

像梅耶和邵逸夫，以及默多克、维亚康姆这样的人，被尊称为“电影企业家”，是因为有了他们，才有了包括资金在内的电影业的一切。所以，中国电影业的崛起，在制度解决之后，最缺的不是钱，而是“现代影视传媒管理EMBA班”客座教授冯小刚创造的那句经典台词——“21世纪什么最重要？人才！”而且，这些“人才”必须既懂得影视，又谙熟管理，我们称之为——影视企业家。

换言之，中国影视产业的崛起，需要有一个“影视企业家”群体的崛起。

对外经济贸易大学副校长、国际商学院前任院长张新民相信，有“影视企业家”作为最佳资源配置者，中国电影必将随着国力的上升而繁荣昌盛、进而影响全球。

那么，在中国，到底有多少个“影视企业家”呢？

我们知道，无论是邵逸夫，还是默多克、维亚康姆，他们都在运营着一个“大媒体集团”。再看中国影视界，腕儿级人物如冯小刚、张纪中，也只是华谊兄弟公司中一个工作室的负责人而已，这些工作室最多能算的上华谊兄弟的“卫星公司”；而即便是华谊兄弟公司、乃至中国电影业的领头者中影集团，也只是涉足电影制作及运营的公司，离同时拥有电视、网站、报刊的“大媒体集团”远非一步之遥。

所以，中国培养“影视企业家”任重道远。对外经济贸易大学国际商学院“现代影视传媒管理EMBA班”算是应运而生，童刚说：“我个人觉得对外经贸大学和发行放映协会独辟蹊径，将管理和电影结合起来，填补了电影管理的空白，具有现实意义。”

鉴于电影管理既有一般行政管理和商务管理的特征、又有文化产品管理的特殊要求，对外经济贸易大学在师资上，既安排了包括该校校长施建军、副校长张新民、国际商学院执行院长汤谷良、经济学家魏杰在内的经贸及金融行家，又安排了包括童刚、郑洞天、冯小刚以及中国电视剧导演工作委员会会长陈家林、中国传媒大学副校长高福安、清华大学新闻与传播学院副院长尹鸿在内的影视传媒界理论、实战、管理权威。

这一阵容，不可谓不强大，更重要的是，这些授课者所代表的领域，囊括了培养一个“影视企业家”所需要的方方面面。担任该项目影视专业教师的著名导演郑洞天称：“外经贸大学影视EMBA项目将针对中国特色的市场经济，引进一些萌芽的、先进的、前瞻性的运作方式和相关案例，以帮助学员在尚未成熟的中国电影市场中寻找突破点和平衡点。”

“上至中央领导，下至我们所有的国有、民营的影视企业，以及社会上很多有志于投资电影的资金，对电影的关注超过了历史任何一个时期。”童刚指出。但是，如果你只懂得电影，或者只懂得资金，不拥有“跨界领导力，你就很难“站着”挣到钱。

AD

产业资本出逃升温 股市流动性恐慌蔓延

本报记者 张勇 上海报道

对流动性缺乏的恐惧情绪，犹如一片迅速扩张的阴云笼罩股市。

与此前研究机构的乐观预期不同，进入2011年后的A股不断震荡走低，尤其在1月中旬出现明显下跌，市场甚至开始出现恐慌。1月20日，上证综指再度跌去80.45点，跌幅高达2.92%，而深证成指则暴跌近500点，幅度达4.14%。

在诸多市场人士看来，纵观本轮股市下跌可以发现，做空的源头在于创业板的连续“破发”，这刺破了A股部分中小盘品种累积数日的泡沫，也为资金博傻暂时画了一个句号；而更深层的原因，则是在基金规模发展不给力的情况下，日益加重的紧缩预期迫使产业资本逃离股市，以至于主板市场的情绪也随之出现恐慌，最后导致全市场的大跌。

对紧缩的判断，也存在于海外投资者中。摩根士丹利大中华区首席经济学家王庆就从与海外投资者交流中发现，高达七成的机构投资者认为现在是做空包括中国在内的新兴市场的时候。

暴跌

1月20日，虽然在国家统计局公布去年经济数据后A股市场一度展开反弹，但强烈的做空欲望还是让大盘掉头向下，特别是午后，两市放量杀跌，沪指再失2700点整数关口，并且再创本轮下跌的新低，两市股指收出光头光脚的大阴线，呈现明显的破位走势，再度重创市场人气。

而在此次下跌之前，A股曾一度企稳，18日和19日分别以上阳线报收。

不过，中金公司研究所的曾令波认为，虽然温家宝总理在18日的国务院会议上提出要处理好银行资本金补充与信贷扩张、银行体系风险防范与资本市场稳定的关系，市场可能也将其解读为政府对资本市场的呵护，但场外资金观望的情绪仍然较浓，反弹高度难以寄望过高。

曾令波还认为，随着近两周食用农产品价格环比数据再度走高，投资者将重新开始关注1月份通胀水平大幅反弹带来的紧缩性政策，从而未来一段时间内股指陷入弱势震荡的概率较大。

值得注意的是，在20日的大跌前两天，A股还曾出现过幅度更为猛烈的重挫，1月17日，上证综指下跌了3.03%。一周之内出现两次大跌，开始引发市场的恐慌情绪。于是，许多人开始寻找导致股市下跌的“元凶”。

> 日益加重的紧缩预期迫使产业资本逃离股市，以至于主板市场的情绪也随之出现恐慌

根据沪深证券交易所公开信息，1月24日至1月28日这一周，新股发行将达14只，为2011年以来单周发行最高纪录。

在多数市场分析人士看来，在股市疲软的时候，新股或权重股增发往往成为市场的焦点，因为投资者此时往往会将利空放大，而A股市场向来有“圈钱市场”之称，因此该消息对股指构成短期利空，这也是20日股指大跌的原因之一。

根据资金监测结果显示，20日市场资金大幅流出183亿元；其中，中小散户资金净流出109.42亿元，显示中小散户在重大利空的催化下恐慌性割肉出逃。

在以散户投资者为主的世纪证券南昌八一大道营业部内，到处可以见到唉声叹气的股民，分析师张毅说，“散户大多被套，而且是重仓，操作上已经没有什么回旋余地，只能叹气了。”

产业资本离场

实际上，这一次的恐慌情绪首先来自于新股的破发。

1月18日，司尔特等5只新股上市后集体破发。这只是2011年开年以来中小板和创业板新股破发局面的一个延续。此前，主板发行价最贵的华锐风电挂牌首日大跌逾9%。

Wind数据显示，今年以来至1月20日，登陆A股的21只新股中，有14只个股破发，其中有9只上市首日破发，破发股中除2只为主板股票外，其余全为中小板和创业板的股票。

此外，去年7月以来在A股挂牌的193只股票中，截至今年1月20日，有57只的收盘价低于发行价，也即29.53%的次新股已经破发。

进入到2011年后，市场对于货币政策偏紧的预期就不断加深，而实际上，产业资本对紧缩预期最为敏感。国泰君安证券研究所策略分析师王成认为，“产业资本的回流不是一种可能，而已经是一个趋势。”

在创业板和中小板中，大量的解禁股开始通过各种方式套现，“不要以为创业板里套现的是个人就把他们排除在产业资本之外。”张毅说，现在的产业资本已经越来越多地以个人的形式出现。

如果说以“小非”形式出现的个人也属于产业资本的话，那么作为产业资本最主要形式的“大非”对于资金极度的渴望则更加明显，王成指出，2011年信贷投放很可能将低于预期，实体经济和虚拟经济的资金争夺将更为激烈。

另一方面，通货膨胀的预期正随着经济复苏迅速升温。中原证券研究所策略部经理刘锋说：“大宗商品价格的上涨已经反映出市场对通胀的担忧了，而企业为了应付通胀所造成的原材料价格上涨，也必须储备足够的资金头寸。”

显然，在这样的情况下，股市中的产业资本就形成了强烈的套现冲动。也因此出现创业板和中小板先于主板而开始下跌，同时也引发了大量次新股的破发。

此外，历年为A股注入“弹药”的公募基金，在2010年也不够“给力”。2010年，公募基金产品虽大幅增加147只，但资产管理规模却同比缩水1700多亿元，份额规模也微降。

紧缩预期

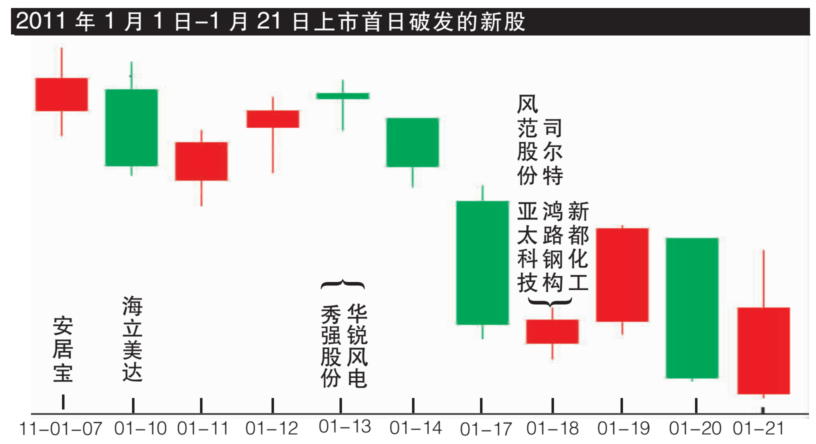
“中国宏观经济目前最令人担忧的是如何控制通胀。人民银行未宣布2011年具体的信贷增长目标，但已经通知商业银行将采用包括差别存款准备金率在内的新手段来控制流动性和贷款投放。”对于未来的紧缩预期，瑞银集团经济学家汪涛表示这可能是未来股市最需要关注的核心问题。

但在汪涛看来，尽管在流动性管理方面采取了新举措，他认为最终人民币新增贷款实际额将不会与目前市场普遍预计的7–7.5万亿元有很大出入。

2010年上半年，摩根士丹利大中华区首席经济学家王庆在跟投资者，尤其是海外投资者的交流过程当中，发现大家有相当多的时间在集中讨论中国经济是否出现严重问题，经济结构会否出现严重失衡，经济增长能不能持续，甚至有5%–6%的增长悲观预期，中国跟全球经济不可能脱钩等等，由此产生一系列担忧：不良资产问题、地方政府融资平台问题、不良贷款问题、金融稳定问题等等。甚至会遇到一些非常极端看空中国的观点。

但在2010年12月底的全球路演中，王庆却另有发现——已经没有人探讨先前的问题与担忧，毕竟“资本市场投资者整体是短视的”。经过最近三年的发展后，这种辩论基本告一段落。虽然不认为中国未来十年可以保持10%的增速，但对中国经济的可持续性变得更有信心。

2011年1月1日–1月21日上市首日破发的新股



不过，投资者的关注点转变为通胀。海外投资者对中国通胀变得更谨慎，区别不在于中国内部因素的理解。海外投资者更多考量的是，全球经济发展的形势，对美国经济可能出现超预期的表现有充分的了解，这使他们把中国的通胀放在全球经济范围的逻辑来看。

事实上，很多投资者认为，在危机之后，除非货币政策很快收缩，否则就会有通胀。如果相信整个应对金融危机的结局就是通胀的话，那么通胀首先就是在增长速度比较快的国家先出现。美国经济增长又可能出现超预期的情况下，通胀就意味着在增速比较快的新兴市场国家先出现，然后传导到全球。

由此，在这样的环境下来看的话，海外投资者对中国通胀就显得不那么乐观，包括印度等新兴市场国家。但国内的投资者比较乐观，认为2010年11月5.1%就是顶了，2011年全年都不会超过这一增长数，这就是另外一种形势的判断。这跟海外投资者对全球经济可能的演进、逻辑判断是不一致的。

在王庆看来，2011年中国CPI全年平均将同比增4.5%，月增幅高点是5.5%。

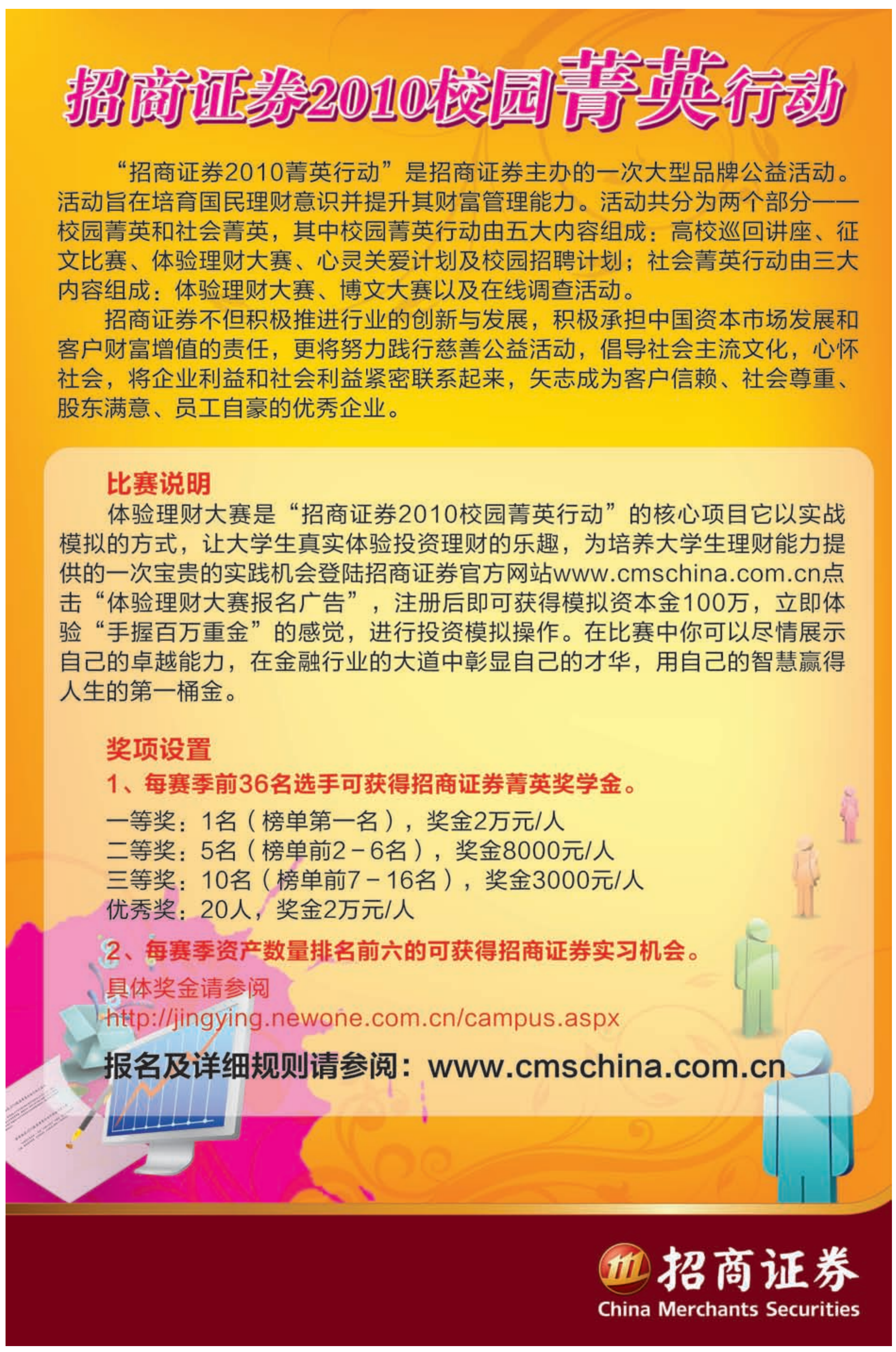
历史规律，在一个通胀上行、流动性偏紧的环境里，是很难出现资产价格重估的。因此，王庆认为，A股结构性机会在3–6个月内不大。

而在王庆的路演观察与调研中，海外投资者(有一半以上是对冲基金)比较喜欢的投资者策略是，做多美国股市，做空新兴市场股市；行业的投资策略则是做多上游如能源，做空下游如可选消费。在王庆拜访的49个机构投资者中，持有这种投资态度的居然有70%。他们逻辑很简单，美国等发达国家，从政策周期来讲处在一个执行宽松财政货币政策的初期，而新兴市场国家的政策周期则正处在一个可能的激进的紧缩政策初期，这对市场是不言而喻的。

做空最多的是受大宗商品影响比较多的新兴市场国家，中国算一个，但其实最敏感的是印度、菲律宾、泰国。对冲基金是做多做空来反映，共同基金则是超配低配来反映。

（相关报道见8版）





山东首度为期市正名 促企业“套期保值”意见出炉

本报记者 田芸 北京报道

去年因大宗商品暴涨而被质疑的期货市场，在一系列的管控措施的“压抑”之后，终于迎来一次实实在在的“正名”。

近日，山东省政府牵头，由省内金融办、国资委等十个部门联手发布《关于利用期货市场促进实体经济发展的意见》(下称“《意见》”)，明确了期货市场的地位，并提出从财税、信贷、考核体系以及国有企业从事期货交易几方面加强期货市场促进实体经济发展的政策扶持。

这被业内人士看作是一剂强心针。“管控是‘破’，山东却为解决中国期货市场投机过剩、套保不足提出了‘立’的方法。”一位期货公司高管称。如果按照《意见》中提出的目标，山东期货市场套期保值的保证金可能会有5到17倍的增长空间。

山东省的上述举措不仅开始吸引企业入场，而且受到了期货公司和其他省份监管机构的关注。“可以将此举看作一个尝试，如果成功可能在全国范围推广。”另一省份证监局相关人士告诉本报。

政策“翻向”

期货市场长期以来都面对质疑的声音，从政府部门到商业银行再到各行业的主管单位都在与期货相关的问题上相当保守。“山东省出台的这份《意见》涉及面广、具体措施‘给力’，实际上意味着一次‘政策翻向’。”一位全程参与《意见》出台的人士表示。

该文件的发布者包括山东省内的金融办、经济和信息化委员会、财政厅、农业厅、国资委、地税局、国税局、人民银行、银监局、证监局这十个厅局。

“《意见》从去年上半年就开始酝酿。山东省政府牵头，金融办出面协调，

> 管控是“破”，山东却为解决中国期货市场投机过剩、套保不足提出了“立”的方法

监管部门也做了许多沟通，终于在十个厅局之间对期货市场达成了统一的认识。”山东省证监局一位高层人士表示。

文件首先指出，期货市场是现代市场经济体系“不可或缺的重要组成部分”，在国民经济中发挥着“不可替代的作用”，并且提出实体经济需要更好地利用期货市场的价格发现和套期保值功能。

更为重要的是，文件提出了具体的目标，要求经过3–5年的努力，形成期货相关产业广泛参与期货市场的发展态势，现货企业参与期货市场的广度和深度跨入全国先进行列，较大规模大宗商品生产、消费和流通企业期货参与比例达到50%以上，山东省期货交易量和交易额占全国比重达到5%以上，大多数品种交易量进入全国前5位。

“山东是个产业大省，2008年金融危机爆发后，大宗商品市场波动幅度明显加大，很多产业企业因为没有参与期货市场对冲风险遭遇了严重的后果，省里领导对此有着切肤之痛。”上述证监局人士透露。《意见》中提到，“期货市场培育不够，期货手段利用不足，已经大大制约了我省实体经济的发展。”

《意见》出台的另一个背景，是上层对期货市场“从量变到质变”的要求。“去年中国商品期货交易量已经升至全球第一，但在大宗商品领域尚缺乏话语权。”该证监局人士称，“国有企业、产业企业不参与，怎可能拥有话语权？”

此前期货市场迎接了一系列管控风暴，包括提高保证金比例等等，正在酝酿更有杀伤力的“大合约”。在这样的背景下，期货投机受到严厉打击，12月份交易量几乎减半。

“投机过剩企业参与不足是中国期货市场长期存在的问题，之前的‘管控’其实是一种‘破’，主旨在打击投机。”上述期货公司高管评论，“而山东的文件则强有力地厘清企业参与期市的障碍并且调动其积极性，从根本上解决了问题，其实是一种‘立’。”

重磅政策扶持

让山东这份《意见》未流于泛泛而谈的，是几条切中要害、非常实际的政策扶持。

《意见》提出对于要加大财税支持期货市场建设的力度，“研究制定财税政策，支持开展实体企业利用期货市场套期保值试点”，从财税上实施一些奖励政策，在收缴企业所得税时把期货现货经营所得汇总计算。

另一枚“重磅炸弹”，则是《意见》指出银行业机构利用期货市场进行套期保值的企业要加大授信支持力度，给予优惠的授信条件。“贷款向来是企业最渴求的东西，一旦把期货和信贷挂钩，企业就会急切地开始建立利用期货风控的模型。”一家大型期货公司高管认为。

在国外，“套期保值贷款”早就成为银行信贷业务的重要模式，银行为了贷款的安全，会要求企业在期货市场进行套保，并以企业的风险对冲能力作为其授信额度的重要指标。

另外，在企业参与期货市场的体制性问题上，《意见》也进行了厘清，要求各级有关部门要在企业参与套保的开展情况、运行效果、内部风控体系建设和风险监控处置措施等内容纳入企业考核体系。

“这一条是最耐人寻味的。”鲁证期货研究总监冯玉成说，“每个行业参与期货市场的程度相差很大，管理体制起到决定性作用，有一些行业的主管部门对参与期货有体制约束，在对企业的评价考核上偏向于不参与期货市场。《意见》最可贵的地方就在于十个厅局达成了共识，统一了对企业的考核标准，这扫除了企业利用期货工具的制度障碍。”

此外，“国储铜”、“中航油”等事件爆发之后，国企做衍生品一直备受争议。《意见》中明确表态，要积极推动相关国有企业参与套期保值，国有资产管理部门要在法律法规许可的范围内“进一步简化审批程序”，重点推动钢铁、有色金属、化工、纺织、粮油等相关企业利用期货市场。

星星之火

据上述山东证监局高层人士透露，去年9月，证监局召集了辖区所有跟现有期货品种相关的上市和拟上市的近100家公司，与三大商品期货交易所共同召开了套期保值的研究会。“每个公司都被要求派出其董事长、财务总监和董秘出席会议。”该人士说，会后出现了一轮企业开设期货账户的高潮。

“我们都知道国外对企业用期货套保有税收、信贷等优惠，但是国内一直没有正式的政策和文件。”一家棉花加工企业财务总监说，其所在的企业去年开始参与期货市场，但做一阵停一阵，他表示，“如果有政策文件出来，我们肯定要制定长期的期货套保方案，做整体的风险管理，在期货市场放进去稳定的保证金。”

据交易所人士介绍，目前绝大部分行业“规模以上”企业参与期货市场的比例都不到10%。如果算上中小企业，业内人士估算这个比例可能会降低到3%以下。按照《意见》的要求，3–5年后，相关企业参与期货的比例要达到50%，这也就意味着保证金规模约有5到17倍的增长。

市场的潜力已经让山东富有吸引力。据了解，一些感觉灵敏的期货公司已着手加大在山东的推广力度，拟联合商业银行路演，以抢占“试验田”播种先机。

《意见》的示范效应也开始显现。“好多派出机构最近都给我们打电话，要文件、问相关的情况，看看是不是也能做类似的事情。”上述证监局人士透露。

“山东此次的方案，中央部委是知道的。”另一省份证监局人士透露，“这种默许可以看作山东其实是一个试点。如果运行成功，这种模式很可能在全国推广，并促成相关法律法规的转变。”他也表示，别的省份要推行相应的制度面临的阻力也很大，“这样的《意见》要求政府多个部门的合作，牵涉到国资、信贷、税收，必须由省级政府来支持。”



经济观察报 / 制图

概念幻灭 巨化股份增发机构不买账

本报记者 仇子明 上海报道

2010年净利润同比增幅为500%，定向增发方案“通行”进展顺利，巨化股份(600160.SH)可谓双喜临门。不过，该股股价并没有因此而“高兴起来”。其股价跟随大盘一路下挫，至1月21日收于20.44元，仅比19.93元/股的增发价最低价溢价0.51元，濒临“破发”。

这其中，巨化股份曾经被市场热衷的“锂”、“氟”、“萤石”概念逐渐褪色，以及对未来大势的不明朗预期，使得多家机构投资者表示不会参与该股“高价增发”。

巨化股份董秘刘云华表示，距离实施增发还有一段时间，不能以现行股价作为机构投资者意向的唯一衡量标准。

既有锂想，又有抱氟

2010年12月31日，巨化股份公告拟以不低于19.93元/股的价格定向增发不超过8500万股，以延伸产业链。2011年1月14日，其发布2010年业绩预告的修正公告，将

> 巨化股份曾被市场热衷的锂、氟、萤石概念逐渐褪色，加之对未来大势的不明朗预期，机构们对该股“高价增发”并不买账

2010年公司净利润同比增幅由350%提高至500%；1月17日，巨化股份增发获国资委批复；1月19日，公司股东大会高票通过增发方案。

一系列利好助阵，却没有拉升巨化股份的股价。事实上，该股在过去半年中，已经历经一番强劲涨势。

2010年8月16日，巨化股份半年报称其前三季度净利润预增1500%，股价自此时的11元附近开始启动。随后，该公司三季报显示，其前三季度累计实现净利润3.86亿元，并预测全年净利润增幅将达350%。

对于业绩向好的原因，公司认为是受益于需求增长和原材料价格上涨，氟化工和氯碱化工产业链配套，氟化工产品成本得到有效控制，产业链的协同效应得到发挥。

一位在三季度建仓巨化股份的基金投研人士告诉记者，相中的乃是巨化股份“有锂想，有抱氟，外加萤石概念预期”。

除了公司主业强氟化工的景气外，巨化股份因其子公司凯圣公司在2010年三季度表示下一步将向锂电池核心材料六氟磷酸锂拓展而染指“新能源概念股”，因此而被称为“有锂想，有抱氟”。

2010年9月上旬，作为化工新材料之一，氟化工在“十二五”规划中将单列一个专项规划的消息从中国化工网传出。规划拟进行强制性的资源整合，并实现基本停止出口萤石、氢氟酸出口减少一半以上。政策酝酿对萤石资源进行整合，具体担任整合主角的将是大型国企。

因萤石是氟化工重要原材料，我国54%的萤石资源都集中在巨化股份公司所在地浙江衢州市方圆几百公里的范围内。

至此，集众多炒作概念于一身的巨化股份股价上涨的蓄势完成。

像上述基金投研人士一样看好上述概念的机构投资者，在2010年大举进入该股。公开资料显示，当年第二季度，巨化股份的机构投资者持股占该股流通股股份的比例由第一季度的10.71%大幅升至60.97%，增逾4倍。三季度该股股东人数环比减少18.48%，筹码相应地走向集中。三季度末，该股前十大流通股股东中，除了大股东巨化集团外，其余九席均为机构投资者，上投摩根、海富通、兴业基金更是率团杀入，各有两只旗下基金新进前十之列。

机构布局完毕，巨化股份股价涨势确立明显，9月份后一路狂奔，11月底创出25.18元新高。10月、11月两个月内，该股股价上涨85.81%，而同期大盘仅上涨6.87%。

概念幻灭，机构出逃

不过，伴随着股价的上涨，巨化股份的众多概念却一一幻灭。

因2010年9月9日、10日巨化股份连续涨停，该公司公告称：“本公司目前无六氟磷酸锂产品提供市场”。该公司董秘刘云华表示，六氟磷酸锂项目只是公司的招商项目，公司希望通过其招商引进有相关技术攻关能力的企业或研发团队，项目尚未运转。

而饱受投资者青睐的萤石概念，亦被该公司在11月1日股价涨停的次日澄清：“公司本身及下属子公司并无萤石矿山资源，也未从事萤石开采业务。”事实上，拥有萤石资产乃是上市公司大股东巨化集团旗下的巨化化工矿业有限公司，后者有计划在江西继续收购矿山。

2010年底，巨化股份抛出的增发方案，打破了市场对巨化集团向上市公司注入萤石资产的最终幻想。巨化股份拟通过增发融资不超过16.5亿元，用于2万吨/年TFE项目、4.9万吨/年新型氟制冷项目等项目，但与萤石概念绝缘。

随着概念的逐一幻灭，机构投资也纷纷离场。11月1日，巨化股份涨停，上交所公开信息显示，借涨停出货金额最大的第一名为中信证券总部，出逃1597.45万元，截至三季度末，中信证券以634.99万股居该股第四大股东；出货金额最大的第二名则是机构席位，出货1344.67万元。

2010年11月24日巨化股份大涨7.25%，25日涨停，26日再涨7.21%。机构再次逢高出货，三个交易日中，出货金额最大的第一、二、四名均为机构席位，三个机构席位累计出货2.32亿元，其中，卖出金额最大的机构出货1.07亿元。

“高价”增发，或先“破发”

“会不会破发，我们不关心，只要现行股价不超过增发价的30%，我们都不会感兴趣。”长江证券资产管理部的一位负责人直言不讳，表示巨化股份当前的价格毫无吸引力。

中银基金的一位基金经理则表示，“目前大盘不稳，后市难以预测，在这种背景下，增发股又要锁定一年，我们不敢参与。毕竟，参与增发后，因大盘原因被套的例子已不鲜见。”

广发基金投研人士亦表示，自己所在的机构暂时没有参与增发的意愿。“即使是价值投资，亦需概念相佐，失去了萤石概念，我们不敢预测其一年后的股价。”

已在巨化股份前十大股东之列的一位基金投研人士亦向本报表示，其所在的基金将不参与增发，“萤石概念倒不是目前最值得我们关心的。虽然财务数据显示巨化股份业绩向上，公司在此时布局再融资可以理解，但化工行业本身的周期性很强，目前已经是景气的高峰。对于周期性强的行业，我们参与投资通常会选择业绩尚未释放的时候。”

不过，该人士也表示，化工行业的景气度应该还会持续半年至一年的时间，且在景气度高峰产能的扩张还能带来业绩的部分增长，据他了解，个别同在十大股东之列的基金有参与增发的意愿。

刘云华表示，“目前的增发价19.93元，相较于公司的业绩，其对应的市盈率并不高。增发才刚刚被股东大会通过，下一步还有待证监会核准，不能以现行股价作为增发是否成功的唯一依据。”

（本报记者赵娟对此文亦有贡献）



新基金申报再添指数通道 袖珍基金弥漫市场

本报记者 赵娟 北京报道

2011年伊始,新基金分类审核再添一条指数基金通道,在六通道并行的新体系下,2011年再度被视为基金发行的“大年”。据本报了解,很多基金公司已经定下了8只、10只、12只甚至更多的新基金发行目标。

目前国内已有开放式基金664只,并以至少每年超过100只的增量在发展。在老基金规模难以扩大的情况下,发行新基金依然是许多基金公司扩大规模的主要手段。

但是,一个不争的事实是,整个公募基金市场的规模并没有随着新基金的大量发行而增长,连续三年都出现净赎回的状况,单只基金的规模正在逐渐下降,越来越多的规模小于2亿元甚至1亿元的基金充斥于这个市场。

> 在老基金规模难以扩大的情况下,发行新基金依然是许多基金公司创规模的主要手段

袖珍基金常态化

Wind数据显示,截至2010年末,在664只开放式基金中,资产净值不足2亿元的基金数量共有64只,其中股票及混合型基金35只,债券型基金17只,货币型基金4只,QDII基金8只。而资产净值(债券及分级基金合并后)接近清盘线5000万元的共有3只,不足1亿元的也达到19只。

从2007年到2010年,单个基金不足2亿元的基金数量分别是7只、26只、36只、64只,明显呈现上升趋势;而开放式基金的平均规模分别是98.2亿元、46亿元、48.6亿元及36亿元。

尤其是股票及混合型基金,2010年的平均规模是40.9亿元,这是近四年来的新低,甚至低于2008年的41.6亿元,2009年这一数据是54亿元,2007年这一数据是113亿元。债券基金虽然比2007年整体扩容3倍多,但单只产品的规模同样在走下坡路,2010年的平均规模仅13.5亿元。

2007年时,百亿基金的数量就达到了114只,占到了所有开放式基金的三分之一,规模最大的中邮核心成长在当年底的规模一度接近500亿元,规模在300亿元以上的“巨无霸”基金就有13只。

但是,目前越来越多的袖珍基金出现,且这些袖珍基金遍及30余家基金公司,占到了行业的半数。浦银安盛、华泰柏瑞、诺德、天弘、天治、宝盈基金旗下都有多只基金规模不足2亿元。

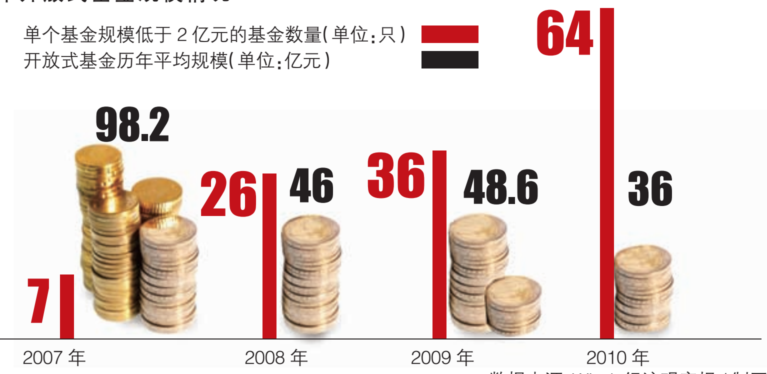
从2008年开始,证监会逐步实施新基金发行通道化,新基金的审批流程简化、速度加快。然而,截至2010年底,2009年之后发行的新基金最新的资产净值平均值仅为17亿元,较其首发规模平均25.8亿元缩水了34%。同时,存量老基金也明显缩水。

2006-2007年间,首发过百亿毫不稀奇,2007年年底的易方达科讯成为基金行业黄金时代最后一只首发过百亿基金。2008年受金融危机的影响,整个基金行业沉寂,而后2009年创新分级基金长盛同庆再度发行过百亿,到了2010年发行过百亿的新基金仅工银瑞信双利债券基金和冠军基金经理管理的华商策略精选两只。

好买基金研究中心CEO杨文斌说,在放开产品管制的大背景下,正是由于基金产品创新的空间较小、渠道依然有限,使得单个基金规模大减,如果没有大行情,2011年新基金的平均发行规模可能还要再下一个台阶。

目前资产净值规模最小的天治稳健双盈基金仅5290万元,这只基金自2008年底成立以来,规模持续缩水,尤其在2010年3季度锐减7300多万份。而万家双引擎基金2008年6月成立,当年底资产净值就仅剩5800万元,目前也只有7200多万元。

近年开放式基金规模情况



数据来源:Wind 经济观察报/制图

根据有关法规,在开放式基金若连续60日基金资产净值低于5000万元,或者连续60日基金份额持有人数量达不到100人的则应清盘。一位参与当时条款设计的业内资深人士称,其实设计清盘线之初就有保护色彩。上海某基金公司一只产品多次触碰清盘线,但每每这时该公司高管们即会拉来一笔帮忙资金渡过难关。

可以比照的是,韩国目前拥有上万只共同基金,但是苦于大量基金因为规模较小而处于“半睡眠”状态。

南方基金总经理高良玉认为未来有些袖珍基金可能走向清盘,2010年,大量行业基金出现,从金融地产到医药、黄金,“这反映了基金市场细分、精耕细作的导向,但同时行业基金面临的投资标的流动性与波动性等问题也令我们困扰,随着更多行业基金的出现,要宽容行业基金自由的生存与清盘,这与市场周期有关。”

发行冲动

一家基金公司的高管告诉本报,这一年他去拜访各大银行的次数远远多过了拜访基金部的次数,发行渠道成为各家公司的重点。

审批通道化意味着,基金公司只要完成任何一个通道一只新产品的发行即可继续上报下一只,理论上,单个公司的新基金发行数量没有上限。去年7月,证监会开始公示新基金审核的进程,通常一只新基金上报3个月左右即可获批。

2010年,博时基金、招商基金就曾经在同一阶段不同托管行同时发行两只不同类型的新基金。鹏华基金发行了包括指数基金、联接基金、创新封基、QDII、债券基金、股票基金各类型7只新基金,是发行新产品最多的公司,平均发行规模16.7亿。南方、华安、海富通、工银瑞信、博时等新发基金也都达到5只。

2011年,很多基金公司更是对发行新基金跃跃欲试,目前已经传出,深圳某大型基金公司规划了12只新产品。不少基金公司也正在向产品部门调派人手。

一位长期负责申报产品的基金公司人士称,“老产品的持续营销很难做,新发产品依然是创规模的主要手段。”

到底是客户喜欢新基金,还是基金公司发行了太多新基金而不愿进行老基金的持续营销,在基金行业这似乎已经成为“鸡生蛋还是蛋生鸡”的问题。但目前的数据说明,新基金并没有为行业的规模增长带来太大贡献。

但不可忽视的是,随着越来越多新基金在银行渠道的拥挤,新基金发行成本逐渐上升,“现在人工成本和渠道成本的快速上升,与五年前完全不可同日而语了。”杨文斌称,单个公司目前至少规模在100亿之上才能维持盈利。

北上西进 PE淘金“更广阔天地”

本报记者 胡中彬 北京报道

新年伊始,PE人士们开始了他们新的旅程,除了奔走在北上广深这些随处可见PE身影的大都市外,一些相对偏远的“山沟沟”里也出现了他们的足迹。

新年的足迹

新年后才没几天,刚刚从国外回来的熊晓鸽就马不停蹄地赶去了北方一个严寒的地方,鄂尔多斯。足迹遍布全国乃至全球的他,也还只是第一次到鄂尔多斯,对那里的印象还只是停留在20年前那部名叫《鄂尔多斯风暴》的记忆中。

“他的人均GDP超过香港,我想去看看到底怎么回事,没去过。”熊晓鸽说。

和熊晓鸽一起去的还有许多股权投资业内的大腕们,九鼎投资黄晓捷、上海永宣冯涛等这些机构的一把手们都亲自出动,除了北京的,上海、深圳赶过去的也不在少数。他们都是应清科集团CEO倪正东的邀请,一路北上,为旗下的基金寻觅着更多的LP。

鄂尔多斯素来以“羊煤土气”而出名,成为了中国北部的一个聚宝盆。事实上,这座小城市资源富饶,也正因为此,这里集聚了众多掌握着大量资金的实力阶层,这也正是吸引这些股权投资人士风尘仆仆千里奔波而去的原因。

新年过后的鄂尔多斯气温零下二十多度,十分严寒,居住条件也引来了风投者的抱怨,比如熊晓鸽就被冻得了感冒,但这些却并未影响这些股权投资大腕们似火的热情。这些投资家们并没有空手而归,鄂尔多斯当地企业家们的实力让投资家们深感这是理想LP的聚集之处。

鄂尔多斯丰富的自然资源也让去的投资家们大开眼界,尤其是在矿产方面的项目捕获着他们的芳心,除了寻求资金外,这些风投们还意外地发掘到了项目集聚的宝地。

除了开辟北方的根据地外,广袤的西部地区也成为了风投们越来越注重的又一个战略要地。与此同时,上山下乡已经并不是国内投资机构的专利,纡尊降贵的还有国际大牌投资机构。

凯雷投资集团的动作就很明显。几天前,凯雷集团董事总经理祖文萃在与记者交流时,坦诚地表示,凯雷正在西部地区募集一只新的人民币基金;现在仍然处于与西部地区政府等相关方面沟通的阶段,基金成立尚未有明确的时间表。

> 上山下乡已经并不是国内投资机构的专利,纡尊降贵的还有国际大牌投资机构

其实,早在今年6月,祖文萃就到成都为凯雷集团寻找在西部的办公室,以方便在西部地区的投资。

“应该来说我们是第一个在西部设立办公室的国际私募股权基金。”祖文萃直言,他们积极的关注中西部地区崛起带来的投资机会。

而去年,凯雷集团的竞争对手TPG早已经先行一步,宣布了在重庆设立50亿元人民币基金的计划。德同资本也联手成都银科创投在成都设立了子基金。贝祥投资和成都市双流县政府将共同设立10亿元的西部新能源投资基金。

对此,智基创投创始管理合伙人陈友忠认为,在当前经济环境下,创投业加快布局中西部地区,加大对中西部投资力度,是创投业均衡发展的很好体现。同时,创投机构到西部地区投资和募集基金也会得到政府的支持,可能会有一些优惠政策。

西部地区的政府支持从这两年开始有了明显的变化,比如西部重镇重庆,早在2008年,重庆就颁布了《关于鼓励股权投资类企业发展的意见》,重庆的金融中心构想已经初现轮廓,出台了许多优惠政策以吸引PE等金融机构落地。四川省财政厅也在近期下发了科技型中小企业创业投资补助资金,引导投资机构向初创期科技型中小企业投资。

“山沟沟”里寻金凤凰

还有更多的基金计划在今年把触角伸向这些远离PE投资沸腾到沸点的地方,除了捕获政策机遇外,他们频频地出入到了二、三线城市,甚至在一些地广人稀的“山沟沟”里寻找着投资机会,这在以前是从没有过的。

浙江浙商创投合伙人华晔宇表示,浙商创投也计划今年在新疆、成都、西安等地建立分公司,进一步拓展在西部地区的业务。九鼎投资也在不久前在沈阳设立了一个分公司,寻找着东北三省的投资机会。

相比北上广深,乃至东部沿海的更多地方,西部地区及北方地区的热度相形见绌,而激烈的竞争更是让风投们疲惫不堪。而蜂拥而至的结果就是拿到项目的难度大大提高,抑或是价格大幅提升,现在,在项目最终签订之前任何投资人都不敢轻言项目已经到手。

一位即将成立新基金的投资人士看来,在国内整个股权投资的好日子最多还只有两三年时间的光景,“不早点在二、三线城市布局则连最后两三年时间都赶不上了”。

事实上,许多股权投资机构已经将进入二、三线城市上升到了公司战略高度的层面,而从行业发展的趋势来看,是否能够尽早完成在更大区域内的布局也会决定着投资机构的生死存亡。

“现在要找到一个绝对无人问津的好项目太难了,一个知名点的项目上百家机构抢都是很普遍的事情,要找性价比高的好项目就得往其他机构覆盖不到的地方跑。”九鼎投资一位合伙人称,不久前,他刚刚在一个“山沟沟”里发掘到了一个特种养殖的项目。

清科集团研究中心通过对去年前11个月307个投资案例地域分布统计后发现,投资地域较为分散,主要涉及29个省市,虽然依旧是北京、上海、江苏获投企业最多,但中西部地区包括四川、河南、湖南、湖北、安徽等地无论在获投企业数量还是金额方面排位均显著上升。

事实上,从“山沟沟”里飞出的金凤凰也不是少数。达晨创投此前发掘出的圣农发展,尽管也是在位于沿海地带的福建,但着实在投资上让达晨创投创造了三年赚20倍的神话。

另一个鲜活的例子是,红杉资本在西部地区所投的一家公司乡村基不久前悄然在美国成功上市,让在重庆之外并不为人所熟知的餐饮连锁企业跻身资本市场,同时也让红杉资本获得了巨大的回报,这让业内不少人士也颇有触动。

在九鼎投资眼里,东北三省是我国的老工业基地,这里不仅是航空、航天等“高精尖”的军工产品的研究基地,其特殊的地理位置,也给整个东三省带来了出口贸易的增长,再加上沈阳经济区被国家批准为新型工业化综合配套改革实验区,这给辽宁老工业基地的振兴提供了新的机遇。

往西走,成都有国务院打造的六个高新技术区之一,内部集聚了大量的电子信息、生物工程、航天航空、新材料、新能源等优质企业,再加上成都着力推动投融资对接机制,让许多投资机构垂涎三尺。

种种诱惑之下,这些投资机构已经向这些“冷门”地区果断地迈出了第一步,不过一些不可回避的挑战也正在等着他们去面对。祖文萃现在费心思考虑的是该解决人才到西部去的问题,在他看来,如果能让国际人才白天在西部地区上班,晚上回北上广深的家里,这将是个有意思的方法。

亏损照样“吃香” 天弘基金26%股权逾亿拍出

本报记者 赵娟 北京报道

牌照管制之下,属于稀缺资源的基金管理公司股权,透着诱人的光芒。

目前处于亏损状态的天弘基管理有限公司,其26%的股权拍卖拖延了一个月后于1月21日举行。原股东兵器财务有限责任公司(下称“兵器财务”)持有的这部分26%股权以1.079亿元落槌,较起拍价6500万元溢价66%。报出最高价4.15元/股的,是安徽芜湖高新投资公司(下称“芜湖高新”)。

值得注意的是,天弘基金第三大股东内蒙古君正能源化工股份有限公司(下称“内蒙古君正”)仍有场外行使优先购买权的可能,这笔股权最终花落谁家还是未知。

稀缺的股权

2011年1月21日下午,天津产权交易中心挂牌的天弘基金26%的股权拍卖在北京兵器财务的一间会议室内悄然进行,拍卖公司为北京中天拍卖公司。

在场参与竞拍的分别是一家券商、一家投资公司和一家信托公司,而内蒙古君正保留优先购买权。

该笔股权由每股2.5元起拍,经过1个多小时举牌,直到由芜湖高新最高出价4.15元。公开资料显示,芜湖高新是一家地方国有控股公司,主要从事基础建设投资、资金融贷、担保和园区内政府性投资项目的建设经营等业务,为芜湖高新技术开发区建设和企业发展提供服务。

在现场,内蒙古君正没有行使优先购买权,但在30日内仍有权表明是否在场外行权。

天弘基金成立于2004年11月8日,注册地天津,注册资本1亿元,天津信托有限责任公司、兵器财务以及内蒙古君正分别持股48%、26%、26%,前两家均为原始股东,2008年5月内蒙古君正受让天弘原股东山西漳泽电力持有的26%的股权。

目前,天弘基金管理着6只基金产品,截至2010年底管理资产规模合计75.18亿元,在所有基金公司中排名第51位,总份额92.83亿份。

虽然已经成立了6年之久,但是在2006-2007年的基金业黄金发展期,天弘基金没有新产品发行,2010年中报显示,其管理费收入仅2922万元,在所有基金公司中排倒数第六。

天津产权交易中心的公告显示,截至2010年三季度末,天弘基金的资产为7475.33万元,负债为1335.98万元,净资产为6139.35万元,低于7年前的注册资本1亿元,处于亏损状态。

根据上述数据,天弘基金的每股净资产仅0.61元,4.15元/股的价格相当于溢价5.8倍。与2004年入股时出资的2600万元相比,兵器财务该笔投资回报率高达315%。

不过,银河证券基金研究中心研究总监王群航认为,应更多地按照定性的角度来分析基金公司的股权价值。静态地看,天弘基金过去几年管理规模增长很慢,且公司经营一直处于亏损状态;但是动态地看,首先,2010年天弘基金的权益类资产业绩总排名达到了其成立以来的最好水平,天弘永定成长和天弘周期策略的收益率分别达到11.16和17.54%;第二,2010年天弘基金总体规模扩张速度较快,比2009年增长了30多亿元,增速达到67%。

一位天弘基金内部员工称,“公司里许多是2008年后加入的新员工,前几年公司业绩不稳定,人员也不稳定,不过2009年后感觉较为平稳了。”2010年天弘发行了第一只指数基金以及一只分级债券基金,当时该分级债基30亿份一日售罄。

目前,天弘基金的总经理胡敏来自兵器财务,记者了解到,胡敏已经因病休假近2个月,而有传闻是,胡敏已经递交辞呈。

不同于其他公司,天弘基金的高管架构中未设副总经理一职,该公司督察长吕传红曾任职天津监管局、证监会公职律师。股权的变动必将会带来其管理层较大的变动。

优先购买权未决

其实,这场拍卖会本计划在一个月之前举行。公告显示,该笔股权在天津产权交易中心挂牌,挂牌起始日为2010年11月15日,公告期为20个工作日,即原定于12月下旬举行拍卖。

本报了解到,一个月前卖方兵器财务因一些合同细节问题而突然推迟了拍卖,而正是在这前后,第三大股东内蒙古君正态度变了又变。

根据国内的产权交易规则,在同等条件下,原持股股东可享受优先购买权,即可不参与场内举牌竞拍,在最高价落定后优先决定是否购买。据悉,最初内蒙古君正曾表示不放弃优先购买权,而在原定拍卖日前又表示放弃,但紧接着再度表示不放弃,并解释称之前的放弃优先购买权的文件是员工笔误造成。

未来30日内,内蒙古君正是否会行使优先购买权并不得而知。如行使该权利,内蒙古君正将拥有52%的天弘基金股权并成为第一大股东。

目前,天弘基金的董事长为李琦,现任天津信托有限责任公司副总经理,两位董事分别来自兵器财务和内蒙古君正,监事会主席也来自内蒙古君正。

公开资料显示,内蒙古君正是一家主要业务涉足煤炭、石灰石开采加工、发电、特色冶炼、化工、物资流通等领域的大型民营企业。

根据《基金法》及证监会的有关规定,基金公司的主要股东须为从事证券经营、证券投资咨询、信托资产管理或者其他金融资产管理的金融机构;非合资基金公司“主要股东最高出资比例不得超过全部出资的49%”。

虽然《基金法》修改在即,放开股东门槛是讨论的一项重要内容,不过目前,作为非金融机构的民营企业,内蒙古君正即使行使优先购买权能否获得证监会审批仍是问题。

记者了解到,天弘基金现有大股东对数家竞拍人均持中立态度。而天弘基金的公司章程有相关规定,重大事项需75%以上的持股人通过,也就是说,任何三方股东都有一票否决权。

钦点5候任人 苗连生锁定5年退隐



苗连生 CFP/供图

本报记者 严凯 北京、保定报道

1月21日早上6时40分，英利集团董事长苗连生来到位于河北保定的总部正门口，迎接即将前来上班的员工，并对每个员工说声“早上好”。陪同苗一同早起迎接员工上班的还有其他30多位高层及中层以上干部。英利集团是中国最大的新能源企业之一。

这天保定的最低气温达到零下12℃。苗连生的这个习惯已经坚持了20多年。除非出差在外，英利保定总部的数千名员工每天都能见到包括苗连生在内的公司所有中层以上干部。

不过，5年之后，苗连生将不必每天都早起出现在大门口了。苗已经为自己制定了一个退休计划，即到2015年正式退休。

如今，苗连生已经钦点了以英利集团总经理王向东为首的5名高管作为英利的“特别行动小组，”他笑称为“一拖四”模式。而为了能够顺利交班，苗为此制定了一项详细的选拔计划。

2011

2011年1月1日起，苗连生将逐渐不再过问具体工作，这将维持到2013年

2013

2013年，苗将收回所有权力亲自管理，5位候选人退居幕后

2014

2014年，几位接班候选人将“重新上岗”

2015

2015年，苗将正式退休，并指定接班人

接班人计划

最近一段时间，苗连生几乎每天晚上都看亚洲杯。苗之所以有此“闲情”，除了喜欢足球运动之外，还因为从今年1月1日起不用再像往常那么忙了。

苗连生从2010年7月份开始计划接班人的问题。“至于考虑的时间，那就更早了。”1月13日，苗连生在接受本报记者专访时称。

在英利内部，员工们都知道英利还有个“小苗总”，这个人就是苗连生的女儿苗青，现任英利绿色能源控股有限公司(下称“英利绿色能源”，纽交所交易代码：YGE)投资者关系部总监。

但苗坦言，苗青不是接班人，英利不是家族企业。苗连生钦点了以英利集团总经理王向东为首、包括英利绿色能源首席财务官李宗炜、首席战略官王亦逾、副总裁熊景峰、副总裁郑小强在内的五名高管作为特别行动小组成员，全面打理公司事务。

这五名高管中，王向东年龄最大，自2001年以来一直跟随苗连生“打天下”。熊景峰和郑小强则是苗一手带起来的。“2000年来公司的时候，他们都还是刚毕业的学生。”苗连生说。

李宗炜则是苗连生从普华永道高薪挖过来的。此前，李曾在普华永道工作过11年。2006年加入英利之后，全面负责英利在纽交所上市的工作。

王亦逾在2006年加入英利之前，也供职于普华永道会计事务所，在英利他主要负责公司的市场营销和发展战略。

在英利内部员工看来，这五人当中，王向东资格较老；熊景峰属于技术类型的高管，在光伏方面的技术精湛；郑小强负责生产管理，技术过硬；李宗炜则管理能力最为全面。

但苗连生内心并没有固定人选。“你现在问我接班的是谁，我也不知道。”为了遴选未来的接班人，苗制定了一个详细的考察计划。从2011年1月1日起，苗连生将逐渐不再过问这几位高管的具体工作。

“我会暂时退居幕后，就像看戏一样，让他们自己去管理。我允许他们犯错，有时候犯了错，才会知道疼，但大的风险我会控制好。”苗连生说。

这种放权的时间将会维持到2013年。两年后，苗连生将收回五位高管的所有权力，改由自己亲自管理。这一年，“未来接班人”将退居幕后，在旁看苗连生如何管理英利，并从中汲取经验。

从今年开始后的两年，许多以前需要苗连生亲自拍板的事情，苗将不再过问。不过，苗连生告诫他的五位属下，不要把这事看得太重。

到2014年，这五位接班人将“重新上岗”。“这时候他们的驾驭能力就更强了。”苗连生说，“2015年我将正式退休，我希望用5年时间把他们带出来，到时候我将指定其中一位作为接班人。”

内部改革

1月13日下午，苗连生穿着一件深蓝色的运动衫，脚下穿的则是老式的黑色布鞋。在经过短暂的午休之后，苗在他的新办公室里接受了本报记者的独家专访。

谈话期间，一位客户给苗连生打电话称想购买些英利的废旧电池。苗叫来了采购部经理，告诉他有一位客户想买废旧电池。在以往，苗连生一般会过问废旧电池的详细情况，但当这位采购经理试图向苗连生解释的时候，苗连生说：“这事我不管，你们谈吧。”

一个小时的采访时间里，苗连生的手机隔三岔五地响起“咱当兵的人”的铃声，他的手下也不时地来他办公室“请示”。不过，这一律都被苗给挡了回去。

在英利内部，员工一般都习惯于称苗为“领导”，而不是“苗总”。“因为在英利，‘领导’就一个，而‘总’却有很多。”英利内部员工说。

在以前，苗连生事事躬亲，即便是公司的高管每年看哪些报纸也要亲自过问并拍板决定。尽管苗亲自下令制定了“接班人计划”，但他的下属还是习惯于跑到他办公室里来“请示”。

不过，这种长期以来形成的“习惯”，却让“接班人计划”具体实施起来并不容易。苗连生也意识到了这一点。

于是1月1日起，苗连生首先开始了对公司内部工资制度的改革。与之相关的改革还有对一些规章制度、工作流程以及人事任免制度的改革将陆续展开。“将来在这些方面的事情都由他们自己做主，我不再过问。”苗连生说。

对于英利的管理，苗连生长期以来实行的是“抓两头、放中间”，即抓企业的发展战略、方向；抓基层的队伍建设；生产、企业运营等方面则放手。

但其中最让苗连生放心不下的则是基层员工的队伍建设。2004年，英利的所有员工约400人左右，到如今员工人数达到1.6万左右，6年间增加了1.56万。

由于每个月都有大批的新员工入职，如何在最短的时间内将新员工培训上岗成为苗连生心里一直琢磨的事情。

“以前都是老式方法，师傅带，徒弟学。”苗连生说，“但这种方法的效率不稳定，我希望能够有更高效的培训方法。”

如今，苗连生正亲自指挥拍摄培训教材，他希望新的员工只要照着这部教材学就能很快上岗。苗连生告诉记者，目前他已经指挥完成了两部培训教材篇的拍摄。

这两部教材分别是关于六九硅业(硅料生产)和电池组件。苗说，在接下来的时间他还将拍摄其他的教材。

创业期

1月21日早上，在和员工打完招呼后，苗连生原本要坐8:30的飞机赶往德国慕尼黑，去那里出席与德国足球甲级联赛球队拜仁慕尼黑队的签约仪式。拜仁慕尼黑是德国最大的球队，并且享誉欧洲。

从1月22日起后的三年里，英利绿色能源将成为这家俱乐部的主赞助商。这是在成功赞助世界杯之后，苗连生在足球领域的又一大手笔。

很多人不理解英利为什么要花如此大的价钱赞助一项与自己毫不相关的体育运动。但在苗连生看来，赞助世界杯和拜仁慕尼黑，都只是英利品牌建设的一步棋子。

2010年，英利的销售额超过100亿元，每天的毛利将近900万元，销售光伏产品达到1GW(1000兆瓦)，是国内第二大光伏企业，同时也是全球唯一一家全产业链的光伏企业。

中国可再生能源学会孟宪淦曾称，英利最近几年的发展十分迅速，其产品的低成本优势已经能够左右行业的发展。在外人看来，已经拥有1.6万人的英利已经成为一家“大公司”。

但苗连生却害怕自己的员工也这么认为。“我们既不能算成功，也不能算发展很好，还只是处在创业初期而已。”苗连生说。

1月15日，英利在自己的五星级酒店举办了成立24周年大会。在苗连生看来，英利的24年来一直在做的一件事就是原始积累。

在他看来，现在英利就像当年的红军，在经历过漫长的长征后终于到了陕北延安，刚向正规化发展。“我就害怕企业有自满情绪，大企业病，这样会丧失创业的激情。如果没有激情，企业就发展不起来了。”

在日常工作中，苗也是以身作则。他生性低调，除了世界杯期间，很少接受媒体采访，经常说的一句话就是：口袋里有了钱才踏实。

下转30版



医药

国药系收编现代制药 研发“国家队”图谋全能药企

本报记者 仇子明 刘丹 上海、北京报道

1 月 18 日，现代制药(600420.SH)大股东上海医药工业研究院(下称“上海医工院”)整体并入中国医药集团总公司(下称“国药集团”)的相关产权登记变更手续全部完成，上海医工院正式成为国药集团下属的新公司中国医药工业研究总院(下称“研究总院”)的全资子公司。

国药系继国药控股(01099.HK)、国药股份 (600511.SH)、一致药业(000028.SZ)、天坛生物(600161.SH)后,旗下上市公司再添一丁。长期以医药商业为核心竞争力的国药集团由此拥有了化学药领域的上市公司平台。

现代制药董事长周斌对本报称,现代制药纳入国药系版图后,是否作为国药系的医药工业平台来定位,目前国药集团还在讨论中,但未来国药系的医药工业整合均将围绕研究总院进行。

南下北上

吸并中西药业、上实医药,并被注入了上海信谊等新资产的“新”上海医药(601607.SH)稳居华东,并在近期将销售触角伸向了北京。“会造药而不会卖药”的新上药,已经重新整合旗下销售渠道资源,因此,于“会卖药而不善造药” 的国药而言,“医药研发是其最大短板”,上海私募从容投资的医药行业基金经理蒋广策对此直言不讳。

国药集团董事长宋志平并不避讳市场的鞭策,其早于 2010 年 3 月的“两会前”便公开表示,国药若成为中国最大医药健康平台，必须有医药研究进入。在其设计的国药整合蓝图中，医药研究亦是国药亟待补全的重要一环。

10 个月后,尘埃落定。国药集团成立全资子公司研究总院，并以其为平台对国药集团内部的医药研发机构进行资源整合。2010 年 12 月 3 日,研究总院领导班子确定,开始正式运营。

现代制药现任董事长、上海医工院院长兼党委书记周斌挂帅研究总院院长(法人代表),国药集团党委书记、副董事长王丽峰则亲任研究总院董事长。

> 国药一直是做医药商业的，想跨行业做医药工业并不容易。现代制药对国药来说，也不是一个可以拿来跟华润和上药相抗衡的级别

记者获悉，研究总院由新的上海医工院、四川抗菌素研究所、现代制药、上海现代业务制剂工程研究中心、国家(上海)新药安全评价研究中心、中国医药工业信息中心这 6 家研究开发和产业化机构组成。周斌认为,研究总院在冠以“中国”之名的金字招牌下展开全新运行,具有划时代的意义。

在任职演讲中,周斌表示,研究总院要积极对接国药集团工业板块发展所需要的重大品种技术需求，以共同构建产学研联盟等形式，不断加强与集团内各生产企业的合作。

事实上,周斌在就职演说中,已经宣示了研究总院这一国药系的研究“国家队”的使命,便是改变国药系善于卖药而不善于造药的窘境。

跻身医药工业

对于研究总院的设立及现代制药纳入国药系版图的收官，兴业证券长期跟踪研究现代制药的研究员王晞认为，现代制药未来可获得研究总院的技术转让优先权，公司的研发能力将伴随着国药系对医药工业研发投入的重视而加大。

盘点国药系旗下上市公司不难发现,其中国药控股、国药股份、一致药业均为医药商业公司，天坛生物和有望在港上市的中生集团尽管隶属于医药工业领域，但主要是在生物药及医疗器械领域，国药系旗下唯一的化学药上市公司仅有现代制药一家；而华润方面,医药商业领域有背景医药,医药工业方面，化学药领域有双鹤药业(600062.SH)、华润三九(000999.SZ),中药领域有东阿阿胶(000423.SZ),医药器械领域则有万东医疗(600055.SH)；新上药吸并了原中西药业和原上实医药后，其医药产业布局已经涵括了工商联动。王晞据此认为,现代制药有望成为国药集团新药的摇篮,新型制剂行业的龙头。

三大医药巨头版图

企业	医药商业	医药工业		
		化学药	中药	生物及器械
国药集团	国药控股 国药股份 一致药业	现代制药		天坛生物 中生集团
华润	北京医药	双鹤药业、华润三九	东阿阿胶	万东医疗
上海医药	上海医药 中信医药 爱心伟业	(原)中西药业 (原)上实医药 上海信谊等注入资产	正大青春宝 上海药材公司	天普药业

资料来源:资兴业证券

不过,周斌在接受本报采访时,并未对现代制药是否会成为国药系新药技术注入的唯一上市公司平台做出明确答复,仅表示国药集团还在讨论中,但未来国药系的医药工业整合均将围绕研究总院来进行。

在周斌就职演说的发言中明确表示，研究总院将加强与国药集团外部医药企业的横向合作,不断产出、输出行业共性、关键性、前瞻性技术成果。

不过,早在现代制药股改时,其大股东上海医工院便有承诺，将把优质资产注入上市公司，乃至实现整体上市;而近年来,该承诺亦不断被上市公司管理层重提。2010 年 7 月,现代制药斥资 1950 万元受让上海医工院及其下属公司上海现代医药制剂工程研究中心有限公司的共 11 项技术,包括甲红霉素工艺改进技术、抗病毒药物的筛选与开发研究技术、加兰他敏缓释混悬液技术等。

值得注意的是，一旦国药集团并不将国药系新丁现代制药作为其化学药的唯一上市公司平台，上海医工院在股改时的承诺将难以兑现，遑论研究总院的技术注入。

图谋工商联动

据公开资料，国药集团最新的战略定位是医药健康产业平台,科研平台和工业平台将与物流分销平台、生物医药平台一起成为集团的四大子平台。

尽管现代制药是国药集团中净利润最高的工业企业,其 2009 年实现整体净利润规模达 1.09 亿元,不过国药集团在 2010 年 4 月并购而来,以主营原料药、中间体为主的威奇达药业在 2009 年的净利润也达到了 7700 万元;此外,集团旗下的另一家工业企业致君制药在 2009 年的净利润亦实现 8142 万元。

广发证券研究员李平祝认为,国药系收编现代制药确未赋予其工业企业平台的“重任”,其原因是国药系的工业资产实力相对均等，难以平衡，“因此,十二五期间集团下属的包括国药股份在内的工业相关企业将自由发展，此后再根据各家企业的经营状况进行资产整合。”

尽管如此，加大工业投入补齐短板,以实现工商联动,在国药集团内部已达成战略共识。

国药的主要竞争对手上药和华润已经率先实现工商联动，但国药是否可以步其后尘,Frost&Sullivan 咨询公司医药部门高级分析师黄东临对国药系的工商联动保留了一份审慎的态度，其认为,“国药一直是做医药商业的,想跨行业做医药工业并不容易。现代制药对国药来说，也不是一个可以拿来跟华润和上药相抗衡的级别。”

黄东临还表示,如果是常用药,基本药物,相对价格低廉,这种药本身就是要通过更多的渠道来提高销售额,这种情况下工商联动就有积极意义。如果是创新药、首仿药物或者是价格比较高的,通过学术推广来带动销售,这种工商联动的效益并不明显。国药收编了现代制药是否也能发挥这种优势还有待观察。

持“有待观察”观点,还有出自现代制药现前十股东系统中的资本市场人士,“国药集团如何在整体版图构架中,明确现代制药的定位,目前有太多的不确定，但如果仅仅凭着现代制药的体量，国药是难以在工商联动上与新上药一拼的。”

制造

星宇股份上市一波三折 周晓萍回应多重质疑

本报记者 仇子明 上海报道

江苏常州车灯企业星宇股份(601799.SH)正在启动 IPO,拟发行不超过 6000 万股,新股申购将于 1 月 25 日开始。

星宇股份上市前,公司实际控制人周晓萍家族曾“赎回”PE 投资和其他高管持股，享有了全部股权,但购买股权资金源于对星宇股份的借款，有大股东违规占款之嫌;此外,星宇股份曾两次以未分配利润转增股本，按有关规定,周晓萍应缴纳约 1000 万元个人所得税,但目前尚未补缴。

借钱“赎回”

星宇股份历经多次股权转让,上市前,公司 90%的股权收拢于董事长周晓萍家族手中。

2007 年，星宇股份改制前,车灯业技术人才张荣谦、耿小红,管理人才徐惠仪、王占银、葛志坚一度拥有公司 0.5%–2%的股权不等;当年增资时,作为发起人股东的深圳市创新投资集团有限公司（下称”深创投“)、东方嘉信分别出资 900 万元和 1350 万元拿到了公司当时累计 5%的股权。

一年后,即星宇股份改制为股份公司后不久,上述 5 名自然人和 2 家 PE 公司的股权，便被周晓萍家族悉数“赎回”。其中,5 名自然人为平价转让,2 家 PE 分别在初始投资额的基础上,溢价 13.5 万元和 45 万元。公司全资由周晓萍家族控制。据招股说明书,周晓萍“赎回”原始股的理由是“因中介机构的原因停止了上市工作”。

对此,周晓萍称:“我们一切都准备好了,但最后一刻,保荐人却拒绝签字。究其原因是该券商换了领导后,保荐人们集体反水,以涨薪为要挟，拒绝在公司的保荐项目上签字。星宇股份的上市成了该券商内部政治斗争的工具。”

随后，遭遇全球金融危机,周晓萍一度决定不再上市。当时深创投等投资者注资星宇股份时有所协议,公司若三年内不上市,则将划转一定的利润予其。

“当时,人心都散了。”周晓萍称。星宇股份的确遭遇了一次阵痛，仅以员工人数计,2007 年时公司有 874 人,2008 年上市失败后,人数减至 772 人，员工流失超过 13%。

PE 投资者选择了退出,但为什么公司高管的原始股也要被收回呢？周晓萍表示,“股权以前就是我和父亲的，上市前为了给核心员工发点财,才转让给了他们,而这些员工受让我股权的资金来源都是向亲戚朋友借款而来，当时决定不上市了,我得想办法把钱‘还’给他们。”

本报了解到，难于向银行贷款，是公司在一度中止上市后,又重启 IPO 的原因之一。

周晓萍坦承,第二次启动 IPO 时，公司高管团队已经发生变化,她怕股权转让不均会引发矛盾故而暂缓,但周表示,不会让高管吃亏,日后会考虑股权激励计划。

周晓萍在赎回公司高管的股权后,因公司常年未分红,手上已经几乎没钱,故在“赎回”深创投等 PE 公司的股权时，选择了向公司财务借款。对此,周晓萍承认,此举属于大股东占用关联方资金,有所违规,“当时不知道,以后不会再出现这样的局面了。”

星宇股份现任董秘兼财务总监黄和发坦言,董事长已经做出承诺,2009 年底归还公司借款后,大股东关联借款的行为下不为例。

周晓萍家族独享原始股的局面直到 2010 年 3 月才得以改变,星宇股份上报上市材料前,进行了最后一次增资,国投基金斥资 3488 万元受让周晓萍家族 1768 万股,占上市前总股本的 10%。

在国投基金的推动下,星宇股份找到了保荐券商国泰君安,重启 IPO。

千万个税上市后补缴

星宇股份由武进卫校兴办的校办集体企业演变而来,公司及其前身自设立以来历经 7 次增资。其中,有两次是以公司未分配利润转增而来。

2005 年上半年,周晓萍家族以公司盈余公积金转增注册资本 4500 万元至 6000 万元;2007 年下半年,以公司净资产 16790.72 万元为基准，按 1:1 的比例折合 16790 万股(剩余 0.72 万元计入资本公积金)，公司注册资本增加了 10474 万元至 16790 万元。

北京一位不愿透露姓名的证券律师称,按国家税务总局有关规定,公司将从税后利润中提取的法定公积金和任意公积金转增注册资本,实际是该公司将盈余公积金向股东分配了股息、红利,股东复以分得的股息、红利增加注册资本。因此,对属于个人股东分得再投入公司的部分，需按照利息、股息、红利所得项目征收个人所得税,税率为应缴税额的 20%。

以此计算，周晓萍应缴纳的个税近 1000 万元。对此,周晓萍在招股说明书中作出公开承诺:“如税务主管机关认定需缴纳个人所得税,本人承诺将按照税务主管机关的要求全额补缴相关个人所得税”。

国泰君安的一位保荐人称,关于这个规定,国家层面一直没有明确政策，公司问询过当地税务机关,没有被提出具体要求,“不是周晓萍故意不缴,而是税务机关没有认定。”

对此,周晓萍在接受本报采访时表示,她将在公司上市且分红款到手后,予以补缴。

若不考虑汽车维修市场和二手车改装市场,星宇股份为“国内最大的内资车灯生产商”。公司董秘黄和发承认,星宇股份的客户主要是汽车整车制造企业,产品并不销往 4S 店。

据公开资料，星宇股份 2009 年营业收入和净利润同比分别增长 19%和 21%,2010 上半年,营业收入即达到 4.18 亿元,净利润达到 6462 万元，均近乎 2009 全年的 80%,全年高增长势头确立。

不过,星宇股份的客户集中度过高，对最大的两家客户奇瑞汽车、一汽大众的销售占总营收的比重超过一半。故此,星宇股份的业绩在很大的程度上取决于奇瑞汽车和一汽大众的经营状况。

公司董秘黄和发 1 月 19 日向记者透露,公司目前的询价区间在 21.66 至 23.94 元之间。若取询价区间的平均价 22.8 元为计,周晓萍家族将凭着 1.59 亿原始股,将在 2 月 1 日在上交所挂牌当天，身价飙升至 36 亿元左右。

新能源

三度重组 *ST 申龙联姻海润光伏

本报记者 余普 上海报道

自 2009 年初便开始暂停上市的 *ST 申龙(600401.SH),经过两次无疾而终的“相亲”之后,这次又找来了新的重组方海润光伏科技股份有限公司(下称“海润光伏”),冀望从此乌鸦变凤凰。而另一方面,2009 年 IPO 未果的海润光伏这次借壳成功后,将使得一大批公司高层身价暴涨。

三年三度重组

由于连续三年亏损,*ST 申龙 2009 年 4 月暂停上市，收盘价格为 2.78 元。

2008 年底，当时濒临暂停上市的 *ST 申龙拟由陕西炼石重组,但重组方资格和重组条件必须取得银团参贷行的一致同意。不料期间市场强烈质疑陕西炼石虚夸评估价,导致双方骑虎难下。2009 年 3 月,*ST 申龙的债权银团参贷行未就重组方资格和重组条件达成一致意见，该项重大资产重组相关后续工作自行终止。

> 3 元 / 股增发价导致 *ST 申龙尚未恢复上市，总市值就达到 30 亿元，这留给二级市场投资者的机会就不多了

一位接近当时重组工作的人士对本报表示,“当时陕西炼石的估价反复调整,差别很大,而且评估过程也不是很规范，最终导致合作失败。”2010 年 5 月,陕西炼石转而宣布借壳 *ST 偏转，但目前尚未获得证监会批准。

2009 年 10 月,*ST 申龙再度寻觅佳缘，拟与江苏阳光置业进行资产重组。然而风云突变,中国房地产行业政策环境发生了较大的变化，致使原拟定的重大资产重组意向在实施中存在重大不确定性，故阳光集团提出终止资产重组意向,双方于 2010 年 3 月解除了《关于阳光置业重大资产重组意向书》。

这一次,*ST 申龙再度祭出了重组的“法宝”,对象是 A 股市场比较少见的纯光伏企业——海润光伏。

借壳前夜疯狂注资

1 月 15 日,*ST 申龙重组方案第三度面世，这场旷日持久的重组大戏正在渐渐接近收官。

根据重组预案,*ST 申龙拟将全部资产及负债整体出售给控股股东江苏申龙创业集团有限公司,实现净壳重组,同时新增 A 股股份换股吸收合并海润光伏 100%股权,发行价格为每股 3 元。

据悉,本次交易拟置入上市公司的资产预估值约为 23.2 亿元,拟置出资产及负债的预估值约为 2.8 亿元。*ST 申龙拟向海润光伏股东发行约 7.73 亿股。本次交易完成后,公司总股本约 10.31 亿股,海润光伏控股股东紫金电子及其一致行动人约占 41.8%，紫金电子实际控制人陆克平将成为 *ST 申龙的实际控制人。交易完成后,*ST 申龙的主业将从软塑彩印及复合包装产品的生产和销售,变更为太阳能电池用单晶硅棒/片、多晶硅锭/片、太阳能电池片及组件的研发、生产和销售。

2008 年 1 月,海润光伏变更为股份有限公司，开始谋划 IPO,当时，核定的注册资本为 6.1 亿元。但到 2009 年 IPO 计划却由于公司业绩大幅下滑而夭折。2010 年 2 月,海润光伏借壳前夜,公司注册资本由 6.1 亿元增至 8.4 亿元;3 月，注册资本再度增加到 12.4 亿元。新增部分由九润管业、江阴盛诺、江阴润宁、上海融高、金石投资、杨怀进共同出资人民币 6 亿元以 1.5 元/股的价格认购。

“本次交易拟进入上市公司的资产预估值约为 23.2 亿元,但不少注册资金是 2010 年才增加的，这种评估方式或多或少显得有‘注水’的嫌疑。”杭州一位会计师事务所合伙人对本报表示,“而且 3 元/股增发的价格并不高,导致本次交易完成后 *ST 申龙总股本约 10.31 亿股,也就是说公司尚未恢复上市,总市值就达到 30 亿元，这留给二级市场投资者的机会就不多了。”

内部人身价暴涨

在海润光伏借壳 *ST 申龙大局已定之时，该公司的股权也展开了一系列的闪转腾挪，不少自然人由此将身价暴涨。

江海证券分析师王鹏飞对本报表示，因经济危机影响，海润光伏 2009 年业绩大幅下滑，中止了 IPO 计划。同时,公司也拟向毛利率较高的产业链下游延伸，为此重金挖来了被誉为“中国太阳能之父”的澳大利亚籍华人杨怀进，担任公司副董事长、总裁。

2009 年 12 月,海润光伏前股东升阳国际将其所持海润光伏 15107 万股,以 1.4 元/股共计 21149.8 万元的价格转让予澳大利亚籍自然人杨怀进。同日，海润光伏还实施了增资，杨怀进以 1.4 元/股的价格认购 2000 万股。2010 年 3 月,海润光伏进行第二次增资，杨怀进以 1.5 元/股认购 5296 万股。

除杨怀进以外,姜庆堂、陈浩、张永欣、吴廷斌等 11 名高管团队,于 2010 年 7 月以每 10000 股 5 元的象征性价格受让公司第二大股东九润管业持有的 5232 万股海润光伏股份，所付资金合计为 26160 元。

海润光伏表示,该部分股权转让实质是对高管团队的股权激励，并不是按照实际的市场价格作为定价依据，旨在稳定和激励管理层。

本次增发后，杨怀进将持有上市公司 13971.76 万股，即使按照每股 3 元的发行价计算，其身价也将近 4 亿元；常务副总裁姜庆堂持有 768.34 万股，目前市值 2300 万元；陈浩、张永欣等高层也持有 311.83 万股。众所周知,等待 *ST 申龙恢复上市后，摆在他们面前的将是巨额财富。

物流

工资飙升 快递业告别低价

本报记者 刘伟勋 沈建缘 北京报道

30来岁的黄师傅如今每个月的平均收入能有5000元左右，他是一名快递员，已在顺丰速运（集团）有限公司工作四年。在很多大学毕业生月薪只有一两千元的北京，这样的收入算是比上不足但比下有余。

以往主要由农民工构成、每人每月工资几百元的快递业，正以大幅加薪为起点，告别低工资、低价格、低质量的“三低”时代。从业人员尤其是一线快递员的收入自2007年以来年均上涨超过20%，2010年的涨幅更是创下新高，成为国内加薪频率最高、幅度最高的行业之一。

2011年，快递业的加薪预期又一次排在各行业前列。加薪不仅改变了快递员的生存状态，也改变了快递企业的成本结构，由此推动的运价上升，产生了一系列连锁反应。春节前夕，快递业新一轮涨价已经启动。

> 快递业用十多年时间积累的能力，过去两年中已被全部用尽

薪酬高涨

黄师傅主要负责顺丰速运在北京市西坝河地区两个商住小区的快递业务，他平均每天取送快件50–60件，其中每取一个快件提成大约3元，送件的提成略低一些。由于业务量较大，尽管没有底薪，他每月也能挣到四五千元工资。

与四年前刚进公司时相比，黄师傅的收入已经上涨了数倍。2010年，他平均每月收入接近5000元，比2009年增长50%左右，是涨幅最高的一年。

顺丰速运是中国最大的民营快递公司，2010年的营业收入超过110亿元。在业务量迅猛增长的同时，该公司的人工成本也大幅上升。目前顺丰速运共有大约6万名快递员，在其成本结构中，人力资源成本已经占到了总成本的50%以上。

在国内快递行业，顺丰速运以速度快、价格高为特色，快递员的收入也在同行中处于较高水平。据中国快递咨询网首席顾问徐勇介绍，大部分快递公司一线快递员的每票快件的提成从0.3元–2元不等，加上500–1500元不等的底薪，每月的收入基本在2000–4000元之间，少数快递员月薪能超过5000元。

从2007年开始，快递业的薪酬进入快速上升通道，年均增幅超过20%，明显超过2007年之前10%左右的年均增速。2010年，受劳动力供应紧张而业务量大幅增加的拉动，快递业的人工成本增长接近30%，是最近几年的最高水平。

招工困难，人员流失率高，是快递业员工工资飙升的主要原因。申通快递一位人士表示，快递业从业人员比较辛苦，很多80后、90后的一线员工不太能吃苦，同时很多省份鼓励农民工回流，使得很多快递公司遭遇招工缺口。为了招聘到员工，最有效的办法就是提高待遇以增加吸引力。

即便如此，由于工作强度大，不受人尊敬，快递公司的人员流失率依然居高不下。尤其是在转运中心工作的人员，需要常年夜间工作，而且每天工作时间很长，人员流失率往往超过50%。很多快递企业陷入不停招工、不停走人的恶性循环。

由于劳动力的供给跟不上业务发展的需要，快递企业之间的人才竞争正在加剧，各家公司都在竞相提高工资以吸引人才。新员工工资的提升，也带动了老员工的加薪，整个行业的薪酬水平普遍上涨。

中通快递一位高层表示，以前很多民营快递公司的人工成本约占总成本的10%，目前已经普遍超过30%。除了快递员的工资大幅增加外，企业中高层管理者的收入也明显上涨。很多快递企业对管理层实行了年薪制，中高层管理者的年薪从几年前的6万元–10万元，迅速提升到20万元–50万元。

2011年，快递业人工成本上升的势头还将延续，业界预期员工平均工资还将上涨20%左右，三年内会上涨100%。其原因除了劳动力供应依旧偏紧外，政府劳动人事和社会保障政策的不断完善，也是重要的助推力量。

今年1月1日开始，北京等地要求企业要为外地农民工缴纳“四险”，即医疗、工伤、养老和失业保险，而原来只需上前两项保险，这就使得每个员工每月的成本平均上涨了400多元。

谁在获益

这几年，黄师傅所负责的区域，快递量基本上每年翻一番，他一个人已经有些忙不过来。目前，他带了一个徒弟小李，和他一起取件派件。

得益于中国经济的快速发展，尤其是电子商务的爆发式增长，快递行业最近几年获得高速发展。国家邮政局日前公布的数据显示，“十一五”期间，快递业务量年均增长22%，2010年全行业完成快递业务收入573亿元，快递业务量完成24亿件，分别是“十五”末期的250%和300%。



CFP/供图

淘宝商城企业物流总监龚涛称，目前仅淘宝网一家电子商务企业，每天产生的快件量就达到60万–70万票，2011年将激增到200万票以上，相当于顺丰或申通每天的全部业务量。快递业用十多年时间积累的能力，过去两年中已被全部用尽。

由于大部分快递员的工资主体，是取派快件的收入提成，因此快递业务量的猛增，使很多快递员的收入实现翻番。尽管网上流传的快递员月薪超过1万元的案例只是凤毛麟角，但快递员的收入超过当地平均工资水平，已经是普遍现象。

中通快递一位高层说，国内排名靠前的几家快递公司都引入了有偿派送机制，快递员随着劳动强度的增加，收益明显提升。在上海，一般的快递公司业务员基本上每月收入可以达到6000元–7000元，这已接近部分公司白领的薪酬。

一些快递员为了增加业务量和提成，已经从快递员变身成为“快递主”，流行的做法是自己出资购买配送车辆，或者将部分业务分包给自己所雇的人员。扣除由此增加的成本后，其收益仍实现大幅增长。

不过据顺丰速运一位人士介绍，如果快递员的工作量过大，服务质量很可能受到影响。公司内部会通过一套机制，比如将快递员的工作区域缩小，以实现数量和质量的平衡。

事实上，最近几年，快递公司除了支付给员工的底薪和提成大幅增加，其为员工上缴的各种税费和保险业水涨船高。这些在名义上都属于员工的福利，但由于现行的保险制度不尽合理，许多快递公司员工无法享受。

快递公司的基层员工中，大部分是来自外地的农村地区。快递公司按照要求缴纳的养老保险和失业保险，外地员工无法在本地使用。即便员工离开公司时退保，也只能获得自己支付的80%保费，公司为其支付的其余20%，双方均无法取回。

在天平的另一端，由于快件提价有限，快递员工资的大幅增长，直接挤压了快递企业的利润。中通快递的一位高层表示，很多快递公司最近几年的人工成本涨幅，已经超过公司利润的增幅。快递公司的利润率，已从几年前的30%以上降低到目前的10%左右。从事公路运输的物流行业大致相当，如德邦物流目前利润率8.7%。

转移成本

岁末年初，快递业进入旺季，尤其是电子商务网站开展的各种促销活动，让快递公司的业务量激增，频频出现爆仓现象。而在春节期间，大量快递员回家过年，让快递公司的人力更加紧张。

临近春节，宅急送的高层很担心员工今年春节回家过年节后就不再回来上班，为了避免可能出现的人工缺口，他们鼓励员工过年回来后从家乡带老乡过来，公司给予奖励。

在宅急送2011年的发展规划中，最重要的一条是提高员工福利待遇，改善工作环境，确保人员稳定。

供需失衡的格局之下，新一轮快递涨价已经启动。1月10日，中通快递率先开始涨价，非货样快件在原有基础上每票上调0.50–1.50元，货样快件则在原有基础上每公斤上调1.00–2.00元。

据了解，圆通等快递企业也在酝酿涨价计划。

提价已经成为快递公司旺季时应对成本上涨和人手紧缺的主要手段。去年11月，国内主要的快递和货运企业不约而同地上调价格，其对外解释的理由大多是燃油和人工成本上涨。

圆通快递去年10月底发布的《告顾客书》中称，由于人工成本的不断增加，运输成本的不断提高，特别是近日来燃油费的再次提价，进一步加大了公司的运作成本。从11月1日起，该公司文件类快件价格上涨了1.5元–2元/票，物品类快件首重运价上调了1.5元–2元/公斤，续重价格上涨了1元/公斤。

在其前后，顺丰、申通、韵达、汇通、中通等国内规模较大的民营快递公司也不同程度地上调了运价，从事公路运输的德邦物流、天地华宇等物流企业也纷纷提高了运价，上涨幅度约为5%–10%。德邦物流人士还表示，如果油价持续上涨，他们高端业务将有更多理由涨价。

对快递公司而言，面对激增的业务量，短时间内大量增加人力和物力并不现实，而提价则实现了它们转移成本压力和调节市场需求的双重目标。

很大程度上，快递公司旺季时的涨价是一种被动的行为。如果不涨价，公司会忙不过来，服务质量也很难保证。

不过由于担心提价过高会丢失市场，快递公司的提价幅度一般都低于其人工、燃油成本的增幅，这导致其利润率进一步下滑。而在市场淡季时，快递公司在提价方面会更为谨慎，它们担心陷入“谁先涨价谁找死，谁不涨价谁等死”的困局。

由于市场尚不规范，目前快递业的价格机制还无法真实反映行业的成本和价值。中国快递咨询网首席顾问徐勇表示，目前快递企业的成本中，不能覆盖全部员工的养老保险，也没有计入应急、突发事件、员工加班等成本，在价格方面则明显低于价值，存在着倒挂现象。

徐勇认为，快递业价格与价值倒挂的结果是两败俱伤，快递企业招不到员工，服务质量难以确保，企业没有资本积累，缺乏可持续发展的支撑力量，消费者使用的低价快递服务也很难长久。

在徐勇看来，要使快递企业充分覆盖各项成本并与快递服务的价值相匹配，目前的快递价格至少需要提高50%。

（本报首席记者孙健芳对本文亦有贡献）



农业

“踌躇”正谷:资本,靠近还是远离

本报记者 李丽 贺文 北京报道

临近春节,正谷(北京)农业发展有限公司(下称“正谷”)迎来了一年中最忙碌的时候,正谷的订单一下翻了好几番,即便订单价格比往年上涨了不少,似乎并没有任何影响。

然而,订单暴涨似乎并不能化解正谷总裁张向东心中的一个困扰——那些找上门的投资机构们,该拒绝还是该接受?

对于其他公司而言,这可能是求之不得的好事,但是张向东却认为:“资本进入,都是为了赚足钱退出的,这必然会对公司的发展速度有一定要求,而这对做有机食品行业却有些不适合。”



有机蔬菜在正谷食品交易的数量上占比比较大,但是金额占比比较低,如果只做有机蔬菜的话,很难覆盖成本 CFP/供图

脆弱的有机

公众对有机的误解,一直让张向东很头疼,在一般人理解之中,有机是无污染、纯天然,这个概念与“有机食品”的理解是偏差的。“中国的有机食品标准,对其产地环境(土壤、空气、灌溉用水)是有约定的,而不是无污染的,是对这些产地环境有相应指标的限制;也不可能是纯天然的,它可以使用一些有机标准允许使用的投入品。”

目前正谷的产品分为有机、生态和进口三种类型,其中有机产品主要是蔬菜、米和鸡蛋。正谷目前有13个农场,除了自己租赁的基地外,还有一些合作社和协议农场。例如,正谷的蔬菜就是依靠自己租赁土地,全程把控从而保证自己的产品是有机的。而正谷的鸡蛋、原稻米和陕西的苹果就是通过合作社来进行生产。还有一部分是通过协议农场,例如正谷的越光米就是协议农场生产出来之后,放到正谷的销售平台上去。

完全由自己掌握的基地可以保证产品有机,对于合作社和协议农场,正谷下了一番大工夫。“我们的合作社或者协议农场,必须先有有机认证,才可能合作。”正谷副总裁张建伟说,“对于大部分从事有机流通的企业来讲,对有机食品的一个主要判断标准是,产品的种植养殖地是否取得了有机认证。”在张建伟看来,即便是有了有机认证,也远远不够:“我们自己还需要一些技术判断。比如有机水稻,除了拿到国家认可的有机水稻认证标准,还要关心种植环节。”

张向东称,农产品抵御风险的程度很低,现在工业品价格上涨,导致农产品投入(化肥)价格上涨,从而导致农产品价格上涨。但是国家的菜篮子工程又要保证市民吃到便宜的菜,这对农民而言很难办。

在他看来,让有机产业生存下来是第一位。“只有将产品卖出去,才能将有机循环起来。”所以,正谷不仅是做有机产品,还有生态和进口产品。而生态产品和进口产品在正谷的产品体系中占的比例越来越大。“有机蔬菜在正谷食品交易的数量上占比比较大,但是金额占比比较低,数量上比70%大一些,金额上比30%小一些。如果只做有机蔬菜的话,我们是很难覆盖成本的。”

> 进口产品才是正谷产生高利润的部分,也就是保证正谷先“活下去”的重要组成部分

中国与国外的有机认证目前尚存在壁垒,所以很多在国外被认证有机的,在中国如果没有进行认证,则不能称为有机。例如澳大利亚的有机牛奶,但正谷卖的时候就只叫澳洲进口牛奶。而这些产品才是正谷产生高利润的部分,也就是保证正谷先“活下去”的重要组成部分。

多利农庄总经理郭海称正谷的模式是“贸易模式”,但张向东却不同意,“我们不仅仅是采购,我们是参与到它的全价值链。比如葡萄酒,我们会看所在的产区,葡萄的种植,生产的工艺,是你来做这个葡萄酒,但是我要知道全程怎么做。”

对手涌入

2010年11月3日,多利农庄得到了第一笔风险投资。郭海介绍,多利的产品完全是有机产品。郭海非常看好有机食品市场,“到2013年左右,仅仅在上海的有机蔬菜的市场将会达到50亿元人民币。”在郭海看来,目前中国有机食品的市场份额不到1%,而欧美发达国家有机食品的市场份额达到了10%左右。

正是如此大的市场诱惑,已经有很多有机企业进入,争夺这块新兴产业。

对于多利农庄引入资本,张向东有些担心,他害怕资本进入之后,会对整个企业的发展步伐产生影响:“多利获得创投,三年五年总是有个发展要求。这些钱总是要退出,你要给它找到退出的时机,比如上市。”

郭海对此却充满了信心,青云创投的1100万美金的资金将主要花在扩大基地面积和种植规模上,同时也要加大营销力度,而且多利农庄的目标是要在四五年内上市。

张向东看到更多的却是同行们的“铩羽而归”。

张举了一个例子,北京乐活城超市有限公司(下称“乐活城”)在上海的两家店因为无法盈利最终关门,而在北京的许多加盟商也因为乐活城的很多商品没有QS(质量安全)标志,外加没有利润而退出。这家一开始建立就打着“诚信”旗帜的公司,最终却落得关店的处境。

除此之外,中国的有机认证费用高昂也是很多有机公司无法打“有机食品”标签的一个重要原因。据张建伟介绍,中国的有机认证是一个品种的认证,品种越多,认证费用越多,而且费用不是一次性的,经过第一次认证之后,还要续费。“这就是为什么有机食品价格会高出普通蔬菜价格很多倍的原因,除了种植过程中进行添加物控制之外,认证是一笔不小的费用。”多利农庄的解决办法是规模化后,会将认证的成本摊薄。

在白领中备受推崇的“小毛驴市民农园”并不采用认证的方式,虽然其创始人石嫣是采用有机的理念来进行种植。北京德润屋有机环境生态公司(下称“德润屋”)的创始人吉云亮与石嫣的模式有着异曲同工之妙,也是有机种植,同时不做认证。“这样做可以节省认证的成本,但是问题是他们能不能做大。”张向东说。

除了同行业的层出不穷的“花招”之外,很多之前不做有机的公司也涌入到这个行业之中。

据了解,九城集团沱沱网的CEO王双在北京平谷买了1000多亩的地,准备进入有机领域。“我们的员工最近收到了他们的Offer,他们开出了我们三倍的工资。”张向东说。

中粮也进入了,中粮集团董事长宁高宁确实曾询问过张向东:“有机这个东西是不是很时髦?”张向东对此并不担心:“中粮服务的人(客户)很多,但是我们的细分市场很专业,我们能很好地活下来。”张向东再次提起了他的那句“活下来”——“我们如果能活下来,就有明天。”

恐惧资本

中信证券全资子公司金石投资最近一直在与张向东接触,希望能够投资正谷。像这样的投资机构很多,包括很多想收购正谷的企业,但是张向东一般是热情接待,然后便没有了下文。

“我没有考虑好,”张向东说,“如果自己发展,可以按照自己的速度、想法和要求发展,虽然发展得会慢一些,但是是可以控制的。如果资本进入后,是否会改变发展节奏呢?”在张向东看来,有机农业与其他产业不一样,一旦规模化之后质量方面就很难保证,毕竟有机农业在整个过程中还是进行了严格的控制,而非普通农业“放养式”发展。

对于这个问题,郭海却并不担忧:“我们选择资本的时候,就会选择适合我们的,之所以选择青云创投,很大的原因就是他们会带给我们相关的资源,也理解有机种植发展的规律,而不是仅仅一味地要求我们。”据郭海介绍,多利农庄以后还有可能继续引入资本,不排除财务投资和战略投资,“只要对我们有利,我们都欢迎。”

资本的“不请自来”是有原因的。家乐福食品部商品总监曾昭栋曾经向媒体透露,有机蔬菜的销售额和销售量在逐年上升。2009年,在上海的19家家乐福门店中,有机蔬菜的销售量约占全部蔬菜的5%-7%,每家门店平均每天销售600公斤有机蔬菜。由于有机蔬菜的价格偏高,从销售额来看,平均占到全部蔬菜的22%。

汇发中国基金合伙人王琦也表示,他们一直对有机农业感兴趣,在前段时间曾经想投资一家有机企业,结果被别人抢了先。

除了高利润之外,对于张向东的担心,王琦并没有给出一个明确的答复:“投资农业要考虑很多方面,一是农产品价格波动比较频繁,二是农产品的地域性比较强,三是有机农业的转换期比较长,这些都要考虑到,所以要看具体的公司而定。”但是,对于之前投资的农业项目,王琦在言语之间还是把最终退出并赚钱放在了前面。

科技

与PC并行 联想移动互联业务独立

本报记者 王然 北京报道

全球第四大PC厂商联想集团,1月18日宣布成立新业务集团——移动互联和数字家庭业务集团。这家传统的PC厂商对智能手机等移动互联网产品的重视,已与其核心业务PC位置等同。

这是继2009年末,联想宣布移动互联网战略后,在组织架构上的首次动刀。以乐Phone和乐Pad为代表的移动互联网产品将与其核心PC业务并行,成为联想的两大产品集团。

内部调整

从产品上来看,联想将分为传统PC业务集团与移动互联和数字家庭业务集团。而后者的主要职责是研发移动互联网终端,包括平板电脑、智能手机以及包含云计算、智能电视、数字家庭等品类的终端产品。联想集团高级副总裁、原产品集团总裁刘军将成为新集团的总裁。据了解,联想移动业务也将并入新业务集团,原联想移动总裁吕岩负责PC业务的商用Think产品集团,魏骏负责PC业务的消费Idea产品集团。

2009年,联想的移动互联网战略从“柳杨配”开始。当时正值全球金融危机,联想也陷入成立以来的首次亏损,柳传志出山担任联想董事长,杨元庆重新回归前线作战,担任CEO,并提出了“组合拳”策略,即守住中国大本营和成熟市场,出击消费业务和新兴市场。就在当年的第二财季,联想即实现扭亏为盈,随后,联想连续四个季度在全球PC厂商中保持最高增速,也第一次达到了10%的市场份额。而经历了IBM PC业务后的整合、金融危机后的重建,现在就如联想高级副总裁、首席市场官David Roman所说的那样,联想的新发展阶段中,首要的核心要素就是创新的产品——在PC之后是什么。

一直依靠PC业务来增长的联想集团,在2010年4月19日发布移动互联战略,并推出智能手机乐Phone,大举向移动互联网转型。杨元庆曾放话说,“乐Phone卖不过i-Phone就是失败。”

尽管乐Phone比iPhone晚出生,但是杨元庆称其是“厚积薄发”,在移动互联网战略上,杨元庆亲自督战,每两周就亲自组织一次乐Phone的例会,他认为,对于移动互联网是在“举全公司之力在做的事情”,因为5年之内,这可能会是一个比传统PC更大的市场。

根据联想的规划,一年时间卖出100万部联想乐Phone。但事实上,乐Phone自去年5月上市以来,两个季度销售量为22万部,而有数据显示,同期,苹果iPhone 4在中国联通的合约销售数字已达60万部。但杨元庆依然对此“很有信心”。“我觉得现在还是处于一个市场的培育期,要成长到一定的规模,自然就会有贡献。”杨元庆说。

进攻策略

杨元庆认为,移动互联网发展会对传统PC行业是一个挑战,因为i-Pad在美国的推出,已经开始抑制消费笔记本电脑的销售。如果联想继续执行“组合拳”策略,那就要出击移动互联网业务,守住传统PC业务。

尽管iPad诱惑难挡,但英特尔中国区总裁杨叙对于出差要带两个本仍难掩尴尬——iPad工作使用并不方便。而在近期美国拉斯维加斯举办的国际消费电子展(CES)上,联想推出的新产品Idea Pad U1笔记本电脑,及乐Pad平板电脑,即看准了iPad所不及的空当,打了“双模”的牌。刘军表示,双模的优势在于,对于一个用户来说,他不需要既带Pad,又带笔记本。“在新的融合趋势将要诞生的时候,我们将它塑造出来。”联想集团总裁兼首席运营官Rory Read说。

> 以乐Phone和乐Pad为代表的移动互联网产品,将与联想核心PC业务并行,成为其两大产品集团

据苹果2011年一季度财报显示,苹果净利润达到60亿美元同比增长78%,创下历史新高。其中,当季售出iPad 733万部;售出1624万部iPhone,同比增长86%。

按照苹果以往的一贯节奏,iPad 2预计在今春推出,iPhone 5则会在今夏亮相。

苹果的成功敦促着竞争对手向移动互联网转型,而选用什么样的产品才能真正打破追随者的形象?则是作为挑战者联想要思考的问题。

通信

4G走到台前 中国移动孤注一掷

本报记者 闫薇 北京报道

正在纽约时报广场展示的中国国家形象广告片中,中国移动董事长王建宙是唯一的中国国企领导人。不仅他本人被当作中国向世界输出的优秀形象之一,其所带领的公司也正在启动一项运筹已久的出口战略。

2011年1月18日,工业和信息化部召开会议正式宣布启动TD-LTE(TD-SCDMA Long Term Evolution,中国移动将采用的4G网络制式。)规模技术试验,该试验于上海、深圳、广州、南京、厦门、杭州六城市进行。工信部于2010年底批复同意了中国移动关于TD-LTE规模试验总体方案。

这表明,在经历了2010年上海世博会演示网建设、北京怀柔和顺义外场测试后,目前,TD-LTE已全面走上规模试验的轨道。寄予厚望的中国自有知识产权的TD-LTE距离规模商用的日期越来越近。

出口国际

根据规划,TD-LTE规模试验将以形成商用能力为目标,通过进一步扩大部署和应用的规模,进而实现端到端产品达到规模商用的成熟度,并带动国际运营商选择和部署TD-LTE。

当天,中国移动通信集团公司就已经迫不及待地与国外运营商签订战略协议。向国际同行输出TD-LTE这一中国自有的4G标准,既是改变目前中国移动式微局面的迫切需要,也是让TD尽快成熟的必要之举。

1月18日,中国移动通信集团公司与韩国KT公司和日本NTT DO-COMO公司三方签订了战略合作框架协议。协议约定,未来三年,三方将基于各自的优势,共同开展如国际漫游服务、技术标准研发、移动应用及内容服务、智能手机和平台的研发,以及其他种类的业务开发活动。

其中,TD-LTE的发展是此次三方战略合作协议中的重要内容。中国移动认为,争取到更多数量的国际运营商支持TD演进技术与国际标准的融合统一,推动产业链加大对TD演进技术的研发,有利于解决TD未来演进发展中的各类问题。

中国移动王建宙董事长表示,三方战略合作关系的建立,不仅可以为用户提供更为丰富、优质的服务,加快推动下一代移动通信技术的演进与发展,也能“合众之力”,进一步发挥运营商的影响力,提升整个行业的价值。

韩国KT公司是韩国通信业最具代表性的领导企业,日本NTT DO-COMO公司则是全球最大的移动运营商之一,也是全球第一个基于WCD-MA技术的3G商用服务的运营商,如果能争取到这两家同在亚洲实力企业的支持,对于推动TD-LTE无疑意义重大。对于中国移动来说,想要在国内率先上马4G,就要争取到更多国际同行的认同。

事实上,TD-LTE的产业化进程比国际其他标准的LTE还落后一年左右。来自中国移动设计院的人士指出:“全球TD-LTE的应用比例相对较少。许多运营商目前也在观望,如果中移动今年在工信部的指导下将TD-LTE建起来,同时取得比较理想的测试结果,那么无疑对全球的TD阵营都是一个极大的鼓舞和带动。因此,中移动2011年的大规模试验有望树立世界样板。”

从当天中国移动和日韩运营商签订的协议来看,尽管三方约定“未来三年,进一步寻求所有可能的商业机遇”,不过,两家日韩运营商能否真正启用TD-LTE,仍然是未知数。毕竟基于更多人士选择的WCDMA的3G网络和在此基础上发展的4G技术具有应用人数广成本低等诸多优势。广东移动数据部人士告诉记者,由于基于TD-LTE的4G上网卡使用规模小,因此成本高,中国移动的采购价格都要达到8000元,而国际上基于WCDMA标准发展起来的4G上网卡价格仅仅为30到50美金。

国内难题

对于参与技术试验网测试的中国设备商来说,比之于此前投标的3G网络,也都是缺少经验,在摸着石头过河。

2011年1月18日,工业和信息化部召开会议正式宣布启动TD-LTE规模技术试验,该试验于上海、深圳、广州、南京、厦门、杭州六城市进行。工信部于2010年底批复同意了中国移动关于TD-LTE规模试验总体方案。

一位参与试验网测试的设备商人士告诉记者,这次测试中国移动特别要求厂商要有终端能力。中国移动研究院人士也提到,提升网络设备和终端的配合能力,随着TD-LTE网络建设进入轨道,今年终端必须与网络同步发展。

此次TD-LTE规模试验网将成为全球TD-LTE规模部署和应用的示范网络,包括大唐、中兴、华为、诺西、阿朗、爱立信等企业在内的国内外主流系统厂家都参与在内。对于没有终端能力的厂商则选择了绑定终端芯片企业,包括联芯、展讯、STE(t3g)、创毅视讯、华为海思等。

上述中国移动设计研究院人士指出,TD-LTE同频组网以及之后的TD-LTE与2G、3G、Wi-Fi进行协同配合,成为试商用工作的重点也是难题,他说:“LTE时代面临同频组网,在同一频率下如何保证互不干扰,同时满足速率等技术指标,挑战巨大。多网运行对全球很多运营商都比较普遍,如何保证多网协同组网及频率协调这一问题目前也成为世界性难题。”

快消

收费争执升级 九三油脂部分停供家乐福

本报记者 贺文 庞丽静 北京、青岛报道

一方面被要求大豆食用油不涨价,另一方面终端超市各种名目的收费逐年增多,这是包括九三粮油工业集团有限公司(下称"九三油脂")在内的食用油加工企业目前正面临的两大难题。

九三油脂与哈尔滨家乐福的矛盾已经突显出来。本报获悉,2010年上半年,由于受不了家乐福名目繁多、多达18种以上的收费项目,九三油脂与哈尔滨家乐福的争执升级,最终导致哈尔滨地区全面停止了对当地家乐福的供货。

九三油脂一位高管表示,这几年的基本情况是,厂商被盘剥,非常困难,几乎是穿着衣服进去,光着身子出来;消费者没有得到多少实惠;而大把的钱流进了以家乐福为代表的超市的腰包。

此前已有消息称,中粮集团旗下、占据中国小包装食用油领域第二大市场份额的福临门,因为家乐福在年度采购合同的相关条款中表现强硬,导致双方摩擦不断。

有业内人士表示,对于食用油加工企业而言,商超环节的流通成本已经占到企业成本的很大一部分。

区域断供

九三油脂上述高管表示,九三油脂与哈尔滨家乐福的矛盾是最先显现出来。

"经营压力很大。虽然多方努力还没有亏损,但是也没有盈利。基本上是一年下来等于白忙活。不仅是尽责任、义务的问题,而是在献血。"该高管说。

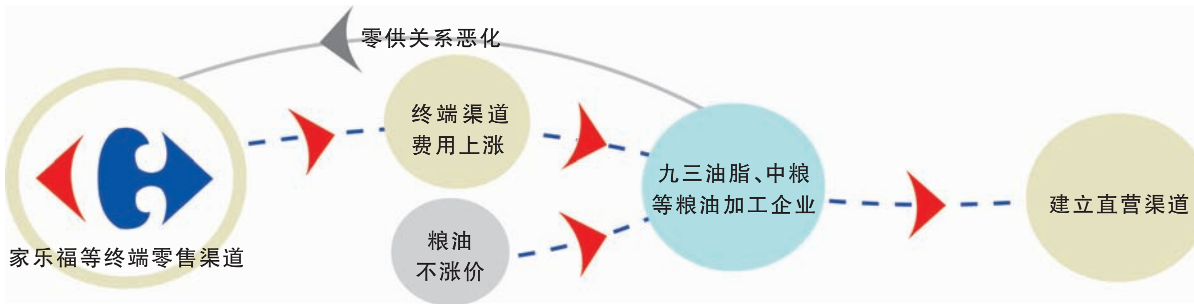
由于受不了家乐福名目繁多、多达18种以上的收费项目,2010年上半年,九三油脂与哈尔滨家乐福的争执升级,最终导致哈尔滨地区全面停止了对当地家乐福的供货。

目前,九三油脂在沈阳、大连地区与家乐福还有合作。哈尔滨的情况会否在上述合作中发生连锁反应,九三油脂上述高管没有透露。

对于九三油脂停供哈尔滨家乐福的说法,本报未能从家乐福中国区获得官方证实。

在此之前,已有消息称,中粮集团旗下的食用油品牌福临门也已不堪其重压。近两个月来,双方在2011年年度采购合同相关条款的谈判中摩擦不断,虽然家乐福与中粮福临门的合作暂未终止,但可以预见的是,福临门在接下来与家乐福谈判中的处境会越来越难。

尽管事后,中粮、家乐福官方都极力回避关系恶化的说法,家乐福中国区援引中粮集团相关部门给家乐福的回复称,"中粮对媒体发言的人士并非中粮集团的新闻发言人,不代表公司立场。中粮集团和家乐福的关系一直很友好"。但是,有业内人士坦言,中粮福临门与家乐福的问题,不是个别厂商与个别超市的问题,而是"整个超市与厂商和消费者关系的问题。厂商都很支持中粮目前的行为"。



粮油快消品零供关系图

经济观察报/制图

直营尝试

对于食用油加工企业,尤其是小包装食用油生产企业而言,包括家乐福在内的大型超市连锁是其渠道的重要组成部分。虽然商超这样的现代渠道目前在包括金龙鱼、福临门等品牌的整体销售中占比不大,但是意义重要,尤其是品牌形象的宣传、推广。

在与零售终端的谈判中,目前占据优势的也就只有益海嘉里旗下的金龙鱼。中华油脂网主编郭清保介绍,益海嘉里旗下的"金龙鱼"占到中国小包装食用油市场超过35%的份额,中粮集团旗下的"福临门"约占中国整个小包装食用油市场的12%左右,在家乐福等大型超市连锁中,目前唯有"金龙鱼"是全国性的品牌。

有接近益海嘉里的人士也透露,因为金龙鱼的市场份额优势,所以在与家乐福这样相对强势的零售商谈判时,反倒能够获得一些相对较好的合同条款。

为了扩大终端实力,包括中粮、九三油脂在内都在尝试通过自建直营店的方式,希望在家乐福等大型连锁超市体系外开辟新通路。

从去年下半年开始,"中粮品牌直营店开业"的消息陆续从安徽合肥、江苏常州、新疆乌鲁木齐等地传来,中粮在北京的第一家直营店也已经于今年1月中旬落户崇文门。

事实上,中粮开始直营店的尝试是在2009年。当年7月,中粮集团全国首家直营店在四川成都正式开业。当时,参与中粮品牌直营店的产品包括福临门米系列、金地系列、五湖米系列,福临门油、长城葡萄酒、神象面粉、中粮面条系列等,中粮集团规划,拟在成都投资建设100家品牌直营店。

无独有偶。接近益海嘉里的人士曾透露,益海嘉里从2006年开始在谋划建立直营店,目前已经在河北秦皇岛、深圳等地建立了直营店。更大张旗鼓的是黑龙江农垦北大荒商贸集团有限责任公司,2009年4月时宣布将投资4个亿,在成都及周边市场开设50家北大荒绿色食品配送连锁店、250家社区店。

目前,九三油脂也正在采取自建直营店的营销方式。前述九三油脂高管透露,这项工作刚刚开始。

东方艾格分析师马文峰认为,销售环节的利润是吸引粮油巨头在终端扩张的主要原因,"粮食加工企业的利润越来越薄,做加工远没有做粮商赚钱"。

有中粮内部人士认为,做直营店一方面是进入终端的尝试,另一方面拓宽了既有的销售渠道,而且有利于整合中粮集团的广告资源,集中陈列、更好地宣传中粮品牌。

其实,中粮做直营店还另有隐情。有业内人士透露,中粮在与各地经销商的合作中也遇到不少问题,比如一些经销商做福临门品牌两三年后就转做其他品牌,"经销商经常抱怨厂家的让利、广告支持不够"。而且,中粮一直试图争取到更多优质的经销商资源,但是却遭到来自竞争对手益海嘉里的强大阻力。

对于粮油加工企业涉足直营,也有担忧。中华油脂网信息主编郭清保认为,建立直营店前期需要很大的投资,而且因为直营店只卖自家的产品,消费者在这种店购买时品牌的选择机会非常狭窄,做不好会适得其反。

零售

合家福无风险盈利 供销商4成货款"被"让利

本报记者 刘伟勋 北京报道

在收取各种服务费和扣款之外,安徽蚌埠合家福百大超市有限责任公司(下称"合家福超市"),通过要求供应商保证其5%-40%不等的毛利率,获得了无风险的盈利。

部分供应商认为,合家福超市的做法违反了公平交易原则,抬升了消费者的购物成本。合家福超市则表示,公司没有违法违规,零售商要求供应商保证毛利率很正常,是双方协商的结果。

凭借市场优势地位向供应商收取各种通道费用,是以家乐福为代表的内外资零售企业在国内市场获取利润的主渠道。在此基础上赚取约定比例的进销差价,正在成为部分零售商的盈利新来源,供应商和消费者则成为超市利润扩大的买单者。

毛利率之争

25%-30%,这是合家福超市要求蚌埠市一家酒类供应商保证的毛利率,双方在合同中对此进行了明确。

在上述供应商与合家福签订的代销合同中,约定合同所属附件商品清单上所列示的零售价格扣除25%-30%作为供货价格。同时明确,该供应商承诺其提供商品的供应价是蚌埠市最低供应价,否则视为供应商违约,供应商应及时改正,除向合家福赔偿差价外,还要按差额的十倍支付合家福违约金。

按照供应商的解读,这些条款是合家福强行实行的霸王条款,合家福通过合同确保了自身25%-30%的毛利率,后果是直接提升了20%左右的零售价格,买单的是消费者。

该供应商称,同样在蚌埠开有门店的外资超市,合同中没有直接规定毛利率的条款。如果这些零售商在同一种商品上的零售价格低于合家福,合家福也会调低售价,并要求供应商相应调低供货价格。

曾担任家乐福门店店长的零售业资深人士王涛认为,合家福超市的这些做法相当于零售商把通过降价争夺市场的成本全部转嫁给供应商,零售商自己不承担任何风险,利润也不会受到影响,有违市场交易的基本原则。

针对供应商的指责,合家福超市总经理赵启国表示,超市要求供应商保证毛利率,是很正常的做法。公司与供应商的交易是公平的,所有的合同条款都经过律师审核,没有违法国家的法律法规。

合家福超市是安徽百大合家福连锁超市股份有限公司(下称"安徽百大合家福")设在蚌埠的分公司,目前在蚌埠拥有24家门店,是当地最大的连锁零售企业。

合家福超市一位采购人员表示,公司与供应商签订的合同,是在参考周边市场售价并经双方公平协商后确定的。合同中对不同商品的毛利率约定不同,没有硬性规定,例如水、奶的毛利率约6%,饮料10%左右,一线品牌酒10%-15%,三四线品牌酒的毛利能达到20%甚至更高。

> 零售企业赚取约定比例的进销差价,正在成为部分零售商的盈利新来源,供应商和消费者则成为超市利润扩大的买单者

超市盈利通道

据部分供应商反映,合家福超市除明确规定供应商要保证的毛利率外,还向供应商收取各种费用和扣点。比如前述酒类供应商与合家福超市签订的代销合同中约定,后者要收取4%的结算货款作为广告费,还要收取数量不等的新增门店陈列服务费用。

该供应商表示,加上被收取的25%-30%毛利率,他所在的企业要向合家福超市交纳的各种费用和扣点,合计接近总货款的40%,明显高于家乐福、沃尔玛等超市的收费水平。

20世纪90年代以来,中国零售业从供不应求转向供过于求,掌握渠道的零售商获得强势地位。由于供应商数量众多且大多规模较小,为了进入超市系统而不得不向零售商交纳名目繁多的各种费用。

零供关系失衡背景下出现的这一模式,使零售商与供货商之间的矛盾时有出现,双方围绕进场费、采购价格、销售返点、货款支付等利益问题出现过诸多争执。

最近两年,国内一些零售企业开始尝试减少对供应商的收费,转而通过增大进销差价获取利润,这种盈利模式的回归目前仍在探索之中。在业内人士看来,合家福超市的做法表面来看是在减少对进场费的依赖,但要求供应商保证毛利率的条款只是单方面确保了自己的利益,没有兼顾上游供应商和下游消费者的利益。



零售

出手体育连锁 黄氏家族单干

本报记者 李丽 姜雷 北京报道

尽管还有"国美"二字,但鹏润投资董事长黄秀虹为大股东的国美体育,自从国美锐动更名后的那刻起,在股权构架上就已完全撇清了与国美电器的干系。

1月18日晚,黄秀虹宣布国美锐动正式更名国美体育。

国美体育营运中心总监孟磊强调,国美体育复制的是国美电器的理念,而非照搬照抄。显然,在经历了国美电器控制权纷争后,黄光裕并不希望进军体育连锁领域的计划带有更多国美痕迹,这将是黄氏家族的一次独立尝试。

股权构架

外界对于国美体育运营的猜测,是其在复制国美电器的成功模式。但从股权构架上,国美体育与上市公司国美电器并无交集。

孟磊介绍,国美体育的前身是2009年注册的北京国美锐动投资有限公司(下称"锐动投资"),其以注册资本5000万元全资持有国美锐动体育。黄秀虹则以自然人身份投资4000万元,持股80%成为大股东。此外,在锐动投资旗下的全资子公司还有国美锐动电子商务、国美锐动物流两家,法人代表均为黄秀虹。

工商资料显示,锐动投资剩余20%的股份,由北京国美电器有限公司出资1000万元持有,而这部分资产恰恰是黄光裕一直未注入到上市公司中,但由上市公司托管的资产。

此前传言称,在当晚发布会上,黄光裕之妻杜鹃将借机复出,但整晚其并未出现。国美的一位内部人士解释说,杜鹃复出为时尚早,政府已关照过杜鹃"低调"为妙。

实际上,2007年国美就开始了国美体育项目的调研。首家店2010年初开始筹备,一直由黄秀虹亲自负责。2010年3月,国美锐动体育就已与国内70余家体育用品主要厂商、经销商进行过一次秘密会谈。对于未来的销售、采购等模式进行了沟通。

国美体育北京现共拥有两家门店,分别于2010年5月和10月开业,两门店初期投资1000万元。根据规划,未来五年,国美体育将在全国建立百家大型门店,其他形态如标准店和专业店的数量也会更多。

在国美体育的新组织架构中,除了量贩事业部,还成立了电子商务事业部、目录式直邮事业部。孟磊还介绍说,国美体育线上线下店将力求做到产品、价格一致,但主要以线下店为主。目前,国美体育的门店主要以租为主。面对日益飞涨的租金,孟磊说,国美品牌本身就有议价能力,可以拿到更低的租金。"最值得期待的可能是我们的增值服务",孟磊表示,国美体育可能会跟一些运动俱乐部、协会等组织一些活动,从而使更多的会员在购买产品时,还能享受到运动乐趣。

国美痕迹

不管怎样操作,锐动投资依然很难回避和国美的关系。例如,国美体育的运营团队基本来自国美电器。

这也让业内人士担忧,国美体育是否会复制国美电器模式,通过渠道加强对供应商的控制和压榨,而再引发新一轮的零供矛盾?对这一疑问,孟磊表示,国美体育的目标是做大体育用品产业,而不是垄断。

体育用品的高利润率是国美进军体育用品领域的一个重要原因。目前国内家电零售行业的毛利率仅为17%,而体育用品零售行业的毛利率则达30%左右。

从渠道上来说,一般体育品牌主要分为两种——品牌自有的直营店和经销商的加盟店。直营店会消耗厂家大量精力,同时成本不菲;而加盟店则会抢走品牌中间过多利润。孟磊表示,国美体育为供应商提供专区和专柜,直接与厂家谈价格。这与各级经销商"层层扒皮"不同,一次性价格谈判到位,可以让国美、厂商达到"共赢"。

市场调研数据显示,很多体育品牌因销售成本和商业租金的不断增长,使中高端商场内的体育品牌越来越少,品牌商也转而开设专卖店以寻求市场。而单一品牌的专卖店的高成本,又会直接转嫁给消费者。

一位供应商介绍称,他们在国美现有两家店开业前就已经相互接触了,而且他们的产品在国美体育目前的店面中销售得很不错。该供应商介绍,目前国内的体育卖场还处于初级阶段,没有成型的成功案例。国美体育可以将国外的成功经验借鉴过来,他对此充满信心。

通信

华为破戒 1.57 亿入行新媒体

本报记者 闫薇 北京报道

华为在其 15 年前制定的《基本法》中第一条规定的“永不进入信息服务领域”的“誓言”正在被打破。

1 月 20 日,华为与中南出版传媒集团股份有限公司(下称“中南传媒”)宣布,双方将通过组建合资公司的形式,携手打造一个面向全球用户的专业数字出版与运营平台,进军数字阅读市场。此举表明,华为已经通过合资公司的形式,进入到信息服务领域。

市场先行

根据华为与中南传媒双方的合作条款约定,中南传媒和华为将联手对前者旗下的新媒体公司——天闻数媒科技(北京)有限公司进行增资重组,该公司注册资本金将达到 3.2 亿元;其中,中南传媒持有 51%的股权,华为持有 49%的股权。

华为常务副总裁郭平表示,“出版行业正面临从传统印刷向数字出版过渡的历史机遇,作为全球领先的电信设备和解决方案供应商,华为将充分整合深厚的行业资源和技术成果,开拓全球运营商数字阅读市场和相关行业市场。”

值得注意的是,在郭平的讲话中,已经不再单纯将华为公司定义为电信设备商,而是肯定了解决方案供应商的角色转变。

在 1996 年确立的《华为基本法》中,曾经在第一条有这样的规定:为了使华为成为世界一流的设备供应商,我们将永不进入信息服务业。

从 2010 年底华为的一系列行动可以看出,“宪法”未动,市场先行。华为正在悄然进入信息服务业。

2010 年 11 月 29 日,华为面向全球发布了云计算战略及端到端的解决方案。伴随着这一新战略的出台,华为公司将一改过去只做运营商市场的历史,将企业市场和个人用户视为新的增长点。

2010 年 12 月 21 日,华为终端正式发布移动互联网战略,这项战略发布意味着华为将从 B2B 业务领域向 B2C 业务延伸。

在国际业务上,华为开始为欠发达地区的运营商提供业务设计、营销咨询、运营支撑服务,直接向不分运营商提供移动增值业务,按照 30%:70%的比例与运营商分成,俨然成为全球化的 SP(Service Provider,移动互联网服务内容应用服务提供商)。

纵观华为的产品线,从传统的网络设备、业务系统、计费系统、网管系统、业务平台、终端设备、数据卡,已经覆盖至信息产业的硬件、软件和服务业,除了内容外已经无所不及。

进入数字出版领域则意味华为也通过合资公司的形式大刀阔斧的挺进内容领域。华为选择的合资对象以及资金规模也说明华为是认真考虑并非小试牛刀。

> 在郭平的讲话中,已经不再单纯将华为公司定义为电信设备商,而是肯定了解决方案供应商的角色转变

中南传媒是目前国内出版传媒主业收入规模、赢利能力均在最前位的出版类上市公司,市值突破 200 亿元,下辖 20 家子(分)公司,拥有编、印、发、供完整的出版产业链条,其母公司湖南出版投资控股集团在 2010 年全国出版集团综合实力排名中位列第二。

华为公司选择中南传媒并非随机而经过深思熟虑。在回复本报记者的邮件中华为公司指出,“数字出版是一个方兴未艾的行业,存在很多机会点。同时,借助与中南的合作,华为可以更好的理解数字出版行业,也有利于整合价值链资源,为运营商提供更完整的解决方案。”

在合作方式上可以看出,中南传媒旗下的天闻数媒与华为都与电信运营商有着长久的联系。天闻数媒作为中南传媒集团唯一的电子内容授权方,其内容主要来自于中南集团旗下的各个出版社,同时依托在内容领域的合作渠道,开展与海内外内容商的合作,获取内容资源。其中,天闻数媒重点聚焦于国内外运营商市场,以支撑运营商的运营、行业应用市场,如教育教材市场等方式进行。在与运营商的合作上,天闻数媒将继续为运营商提供出版内容资源。

基本法破戒

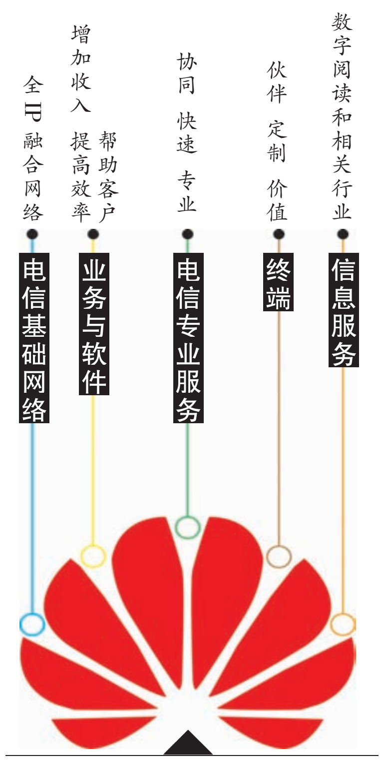
华为董事长任正非曾经说过:“基本法是华为公司宏观管理的指导原则,是处理公司发展中重大关系的对立统一的度。”

华为基本法第一百条就明确规定了华为对基本法的态度:“华为经年积累的管理方法和经验是公司的宝贵财富,必须继承和发展,这是各级主管的责任。只有继承,才能发展;只有量变的积累,才会产生质变。承前启后,继往开来,是我们的事业兴旺发达的基础。”

在产业界定上,华为基本法有这样一条规定:为了使华为成为世界一流的设备供应商,我们将永不进入信息服务业。

那么,此次进入信息服务业是否表明华为公司要抛弃基本法呢?

熟悉华为的人士认为,当年明确永不进入信息服务业有其特定的历史背景。当时,华为认为自己是一家通信设备制造企业,服务的是电运营商,而信息服务业是运营商的地盘,为了防止与电信运营商发生业务上的冲突,华为明确表示永远不进入信息服务业。



华为业务板块图

经济观察报 / 制图

在开拓国际业务过程中,华为经常遇到电信私营化的机会,但华为都忍受住诱惑,没有参与。假设当时华为就进入信息服务业,在短期内,华为肯定可以实现销售上的大幅增长。不过,华为将自己严格定义为通信设备制造企业,是希望将有限的资源“聚焦”。在聚焦通信设备的思想指导下,华为在电信设备制造领域几乎发挥到了极致,产品线,基本上覆盖了电信设备的方方面面。

不过,把自身定位为单纯的设备制造商,也曾经在华为内部有过很多争论。任正非预测,随着信息服务业竞争的激烈,以后卖设备会比现在困难得多。最后华为公司认定:只有在已经做到世界一流设备商之后才能进入其他领域。

钦点 5 候任人 苗连生锁定 5 年退隐

上接 25 版

有一次去参加某杂志举办的会议,苗连生身穿运动装,与前来一同参加会议的柳传志等西装革履的企业家们相比,完全异类。

与其他企业家频繁参与到各种企业家俱乐部以扩展人脉不同,苗连生从不参加类似的俱乐部。“人家(柳传志)是航母,我只是小舢板,不是一回事。”苗连生说,“等以后腰板硬了再说。”

2010 年世界杯之后,苗连生被外界称为“一球成名”,个人的知名度达到了高峰。但在世界杯完了后的几天,苗却紧急召开了大会,三令五申地要求所有员工忘掉世界杯。

“世界杯的一页已经翻过去了,内部基本上没有人再提了。”苗连生说,“如果想看和世界杯有关的,公司专门办了一个和世界杯有关的展览。”

如今,在英利的“十二五”规划中,苗连生提出了“品牌基础建设期”的概念。通过产能扩充、多元化经营强化品牌,实现其制定的“做实做强”的目标。

苗连生希望经过 5 年的建设,他交给接班人的是一支装备精良的正规化部队。

退休后的生活

苗连生说,他希望通过 5 年的品牌建设期,来淡化他在英利的个人印记。但在整个 1 月份前半段,他都在英利各个分公司进行慰问。

目前,苗连生除了工作之外,还在为自己退休后的生活做打算。苗连生说,他退休后有三个要求:第一,不要为基本吃饭的钱发愁,想吃什么就吃什么;第二,住,不需要太大,干净舒适即可;第三,穿,老家伙又不需要什么名牌,得体就行。

不过,和中国绝大多数民营企业家不同的是,苗连生为自己安排的退休生活则是养猪种菜。“退休后我也不会闲着,会去干一些自己感兴趣的事情,比如说养养猪、种种菜。主要是以劳动为主。”苗连生说。

1 月 9 日,苗连生在慰问完了西藏的员工后,听说藏香猪(西藏当地的一种猪)味道很好,就从西藏带回来了 30 只藏香猪。这些藏香猪就是苗为自己退休后安排的“劳动”。

据记者了解到,苗已经开始在河北省境内寻找山林,他的计划是花钱买下几万亩山来养藏香猪。“很多人问我为什么喜欢养猪,我想大概是因为小时候穷坏了吃不上肉的原因。”

事实上,整个英利内部食堂的伙食,吃的肉都是苗连生自己公司养的;吃的菜则是自己种的,甚至每次开年会用的矿泉水,也都是自己打井生产的。英利的每个员工逢年过节发的福利是一大堆蔬菜以及一个大肘子。

至于自己一手创办的公司,苗连生看得很淡。“财富不要看得太重,生不带来,死不带去。”苗连生说,“能够留下一段佳话就行。”

能源

并购民企 马石油曲线涉中国润滑油市场

本报记者 种昂 潍坊报道

2011 年 1 月 21 日,作为全球 500 强之一的马来西亚国家石油公司(下称“马石油”)中国区市场启动仪式在山东潍坊举行。

自 2004 年以来,马石油的润滑油业务首先进入中国。但此后七年间市场业绩却始终踯躅不前。2011 年马石油开始调整全球战略,中国市场被作为新的业绩支柱。

为了改变长时间销售困局,马石油借助原料优势在山东潍坊收购了一家民营工厂谋求曲线进入。随着资金、技术、设备大量投入,马石油欲将其打造成一个集研发、生产、销售为一体的样板基地,以此作为转战中国市场桥头堡。

山东是全国炼油化工产能最为集中的地区,以往总是国字号石油巨头的天下,外资并购尚属首次。

曲线进入

“2011 年,马石油润滑油业务的全球重心将由欧美转向中国。”1 月 21 日在中国运营启动仪式上,马石油润滑油山东区副总经理侯军富告诉本报,“未来中国市场将成为马石油润滑油业务主要的增长点。”

侯军富解释道,此前马石油一直把全球战略重心放在欧美地区,中国市场并未过多投入。但马石油为润滑油业务制定了 2015 年进入排名前 5 的目标,这就需要借用中国、印度等亚洲市场的高成长性来实现。加之欧美地区市场的日趋饱和,马石油决定 2011 年全面转战中国。

近年来,中国润滑油销量随着车市的火爆而迅速增长。国家统计局数据显示,2010 年 1–9 月份我国润滑油产量达到 630 万吨,再次刷新历史纪录。

事实上,早在 2004 年马石油就先行将润滑油引入中国市场,并在深圳成立了马石油贸易(中国)有限公司,润滑油通过该公司进口直接分销到中国市场。但此后 7 年内,马石油在中国销售收入始终不足 1 亿元人民币,这也影响到其他业务在中国的投资。

一位与会的业内人士透露,马石油在欧美市场与美孚、壳牌属于同一级别,市场份额和产品利润较高,开拓中国市场遇阻是因为受到了本土石油巨头诸多层面的抵抗。

2010 年 12 月 22 日,马石油出资 1.98 亿元正式收购了山东潍坊圣马力润滑油有限公司,组建了马石油润滑油(山东)公司。这是马石油在华第一个并购项目,而且也是外资首次在山东并购石化企业。

圣马力公司原年产能可达 10 万吨,2010 年销售收入为 3 亿元,是全国第二大民营润滑油制造商。此前,马石油凭借收购的意大利都灵一家润滑油工厂,构建了全球润滑油总部基地。如今,马石油正是谋求通过并购曲线进入中国市场。

侯军富介绍道,马石油已追加投入 1 亿美元引进了全套技术和生产设备,预计山东工厂将在今年 6 月份开始投产。未来三年内马石油将在山东潍坊投资 10 亿美元,将产能升级到 20 万吨,打造世界一流的润滑油样板工厂。

据悉,马石油还将在潍坊港投资 2 亿元人民币建设 10 万吨润滑油物流园。

渠道下沉

目前润滑油高端市场被美孚、壳牌等跨国巨头占据了六成的市场份额,而中低端市场又被昆仑、长城这些本土企业所控制。马石油中国市场总监刘向路深知,无论高端还是中端市场,短期内马石油无法与这些对手相抗衡。但根据中国区市场规划,未来三年内马石油要挤入前三甲,2011 年润滑油销售收入计划为 2.8 亿元,是 2010 年的 2.8 倍。

作为后来者,如何切入竞争最为激烈的中高端市场,成了马石油当下的最大考验。

刘向路认为,目前无论是跨国公司还是本土对手,市场仅仅铺设到地级市。而马石油作为后来者,将把市场渠道下沉、延伸到县级市场。如今,国内高档轿车数量激增,县级市场空间越来越大。但他也坦言,县级市场数量众多,渠道投入的人力、资金成本将高出两三倍。但他相信,从长远来看,这样的投入十分有价值。

2011 年,马石油在中国销售渠道计划将投入 2000 多万元,经销商队伍将从 400 余家骤增至 1400 家。

> 马石油作为后来者,将把市场渠道下沉、延伸到县级市场。如今,国内高档轿车数量激增,县级市场空间越来越大

而迅速庞大的销售网络又会对新组建的团队管控形成严峻的挑战。

对于如何实现成倍增加的任务指标、消化急速扩张的产能,马石油中国区副总经理侯军富指出,凭借数十年的发展,马石油在技术、市场、研发等各个领域已较为成熟。在欧美市场,马石油一直是奔驰、宝马等知名汽车厂商的供应商,在中国市场双方仍将延续这种合作。

与此同时,马石油选择山东设厂还有一个优势——这里有着中国重汽、潍柴和福田三大汽车制造厂,尤其是后两者与马石油同在潍坊。马石油可绕过终端市场直接对接企业客户。

此前,马石油润滑油公司全球总裁 Belezini 会晤山东省省长姜大明时明确表示,企业主打的中高端产品正好可为其配套,他十分希望能与上述三家汽车工厂达成合作。而仅潍柴一家就可能为马石油带来数亿元的销售收入。

侯军富表示,山东设厂仅是马石油进入中国的第一站,马石油业务涉及整个石油产业链各个环节,在中国其他业务的投资也在酝酿之中。

中小企业电子商务应用的妙招(二)

电子商务对于各个规模的企业顺利度过经济危机、谋求广阔发展,以及个人创业都是一个非常好的途径。但是,如何才能有效地开展电子商务?

寻找专业的值得信赖的网络服务商,解决技术难题

其实,为企业建设网站并不需要自己是一个技术专家。最简单的网站形式相当于企业在线宣传手册,仅需要确定想放在网站上的内容及其功能就可以寻找许多网站设计公司或人员帮助建站。同时,网络上也提供一些简便的建站工具,帮助企业在短时间内建立起一个简单的网站。

当一切确定了以后,就需要选定一家品牌域名注册商,并为网站购买并注册一个网址,确保网站能够在互联网上可以被访问。有了这个网址,全球用户都可以访问这个网站。注册网站域名可以通过由 ICANN(互联网名称和数字地址分配机构)认可的服务商进行域名注册,域名注册费用和续费可向域名注册商进行咨询。这些服务商同样提供相关在线商务服务,如网络管理服务、虚拟主机租用、电子邮件和生成网站的工具等,从根本上说,即一切保证网站在线实时运行所必须的服务。

相信对任何企业来讲,信任都是值得保护的资产。



大器非凡 高档商务礼品智睿之选

临近岁末,商务礼品尤其是高档商务礼品,再度悄然走热。一款大方得体的商务礼品,不仅可以衬托对方的尊贵身份和品位,也体现选送者的格调和诚意。今年,随着 3G 的普及,市场出现手机换机潮,3G 精品终端也成为高档商务礼品的重要选择。

而在众多的 3G 明星终端产品中,由中国联通携手三星打造的 “大器”B7732 是一款定位高端商务成功人士的品质手机。

天生大气 格调之选

如今,手机在某种程度上彰显着使用者的品位、身份,最直观的表现就是要通过外观来呈现其卓越气质。联通“大器”B7732 在外形上,采用金属拉丝材质面板,镜面后盖,质感不俗。20mm 的厚度,55mm 的宽度,103mm 的合盖长度,无一不是翻盖手机之最。听筒和嘴唇之间 203mm 的投射长度,严格按照人机工程学打造,市场同类产品中无出其右。“大器”革命性的将奢侈品制作工艺引入手机制造,树立了奢侈品概念的手机产品典范,其精湛的做工完美诠释了“大器——仅为品位定制”。大气的外形和独



特的气质与成功人士的形象达到了完美契合,手握“大器”尽现大气豪迈。作为一款价位偏高的高端手机,在传递中也颇能突显送礼者的丰厚心意。

沟通大气 智睿之选

如何保证原有通讯网络的同时,完美体验 3G 网络的快捷实用,成为了高端礼品手机所面临的一大问题,而“大器”所具有的双卡双网双待的功能,令 GSM 网络与 WCDMA 网络实现无缝链接,避免了升级 3G 需要换号的问题。因此,“大器”B7732 带给友人的不仅是效率的提高,更是为对方贴心的考虑。更有双网同时待机、随心切换网络的功能,兼容全球各大网络标准,支持多达 6 频点网络,用户可在 WCDMA 850/2100MHz 两个频点,以及 GSM 850 / 900/ 1800/ 1900MHz 四个频点之间灵动切换,使得“大器”能够横跨 2G、3G 网络,用户无需更换原来的号码和手机,就可实现不同国家间轻松跨越,确保通信和商务无处不在的畅通。

实用大气 精诚之选

在智能手机当道的市场下,“大器”B7732 以其简单务实的设计风格独树一帜。这也成为了馈赠者特别青睐的特质之一。在硬件上,不仅有罕见的宽大的数字键盘,更在键盘后精心设计了较大的键程,按键时极其舒适耐用。另外,触摸屏和翻盖的结合,也是翻盖手机上少有的设计,这款手机快速的键盘反应配合准确的触屏操作,让使用效率大大提升。实用性可见一斑。

AD

PE家笔记

PVB厂商泓锦的继续增长面临难题,原材料的缺乏和不稳定成为重大掣肘。不过,其上游的国内树脂粉企业不敢做大,因为他们面对的国内下游膜片生产商还很薄弱,没办法和国际巨头抗衡,一旦企业做大,压力会很大。但是他们不做大,泓锦的增长就没有保障。怎么办?请看廖梓君讲述:君盛如何帮助泓锦破解了这个死循环,并获得了投资机会。

钱以外的价值



投资手记

廖梓君 君盛投资高级合伙人

君盛投资的武汉泓锦旭隆新材料股份公司(下称"鸿锦")是国内产能最大的专业汽车PVB膜片企业,主要产品为安全玻璃PVB中间膜(汽车和建筑)、光伏PVB封装膜。

得益于PVB膜片市场的发展,鸿锦在近几年取得飞速发展,2009年其主业收入达到了6000万元,净利润400万元,2010年主营收入几近翻番,迈入亿元大关,净利更是增长了3倍,达到1200万元。

事实上,相比近几年泓锦所创造的可观财务收入,其良好的发展前景才是吸引君盛的关键所在。作为飞速发展的国内汽车工业中的一个专业细分市场,汽车玻璃用膜片市场容量大,如国内行业标杆,也是鸿锦第一大客户的福耀玻璃,年采购量约2500万平方米,折合2万吨,7.5亿元。

泓锦的初步成功

表面的繁华掩盖不了尴尬的事实。事实上,国内市场需求远远大于实际供给量。

中国塑料加工协会的统计数据显示,2008年,汽车挡风玻璃领域和高档建筑夹胶玻璃领域合计的需求量在25万吨以上,而实际供应量只有16.4万吨;2009年国内市场总额近100亿人民币;2010年将达到40万吨约合142亿人民币,但供应量只有26万吨左右。

在具体细分市场上,汽车膜片2009年该市场规模约40亿人民币,近3年复合增长率接近15%;预计未来3年将至少保持该增速,2012年预计将达到61亿人民币;在建筑膜片市场,2009年该市场规模约25.2亿人民币,近3年复合增长率接近10%,预计未来3年将保持10%的增速,2010年市场规模达到33.5亿人民币;在光伏电池封装膜片市场,国内品牌目前为空白。中国已经相对迅速的取得了世界第一光伏电池生产国地位,国内的PVB封装膜市场将面临爆发式增长。

另一个无法回避的现实是,国内PVB中间膜高端市场长期来为国外大厂垄断,国际四大巨头,首诺、杜邦、积水、可乐丽四家PVB膜片企业占据全球市场约85%的份额,中国市场的80%份额。

一方面是庞大需求,另一面却是国内落后的技术和严重不足的产能。

汽车玻璃膜片技术要求高,国内合格供应商极少,2009年国产品牌份额只有0.5%,2012年预计也只能达到6%,约3.7亿人民币。建筑膜片由于质量要求远低于汽车膜片,但国内主要厂商的市场份额也只有45%左右。

另外,国内部分PVB建筑膜片生产厂家主要使用回收的PVB边角材料生产膜片,原料品质的差异造成了质量的不稳定,因而其采用低价策略,主要关注中低档建筑膜片市场。

和四大国际巨头相比,国内的PVB膜片产业链十分不完整。

PVB膜片的产业链分为两段:一是后段的产品:PVB膜片;另一个是前段的原料:树脂粉。这两段在发展上都有其技术特点,但国内都不太好。国内的特点是行业不整合,做树脂粉的就做树脂粉,做膜片就做膜片。国外都是高度整合和一体化,自己的粉生产自己的膜,各自都有自己的技术含量,也不卖给别人。

究其原因,PVB膜片性能及质量稳定性是目前国内生产厂家与国际巨头间的主要差距。这一差距来源于PVB膜片生产配方,工艺及设备,以及树脂粉的性能与稳定性。

2006年,泓锦出现后,试图逐步解决上述问题。泓锦的前身是一个高分子材料研究所,在PVB膜片上有过多年的探索,在技术上有相当强的储备。2006年之后,泓锦加大了技术上的储备:一是与武汉当地的高校合作,研制出汽车领域的PVB膜片、光伏太阳能级PVB膜片和中高档建筑级PVB膜片;二是引进四大巨头之一的退休工程师担任技术顾问。在生产上,采用加拿大著名膜机生产商Macro核心生产设备,并用国产树脂粉代替国外垄断产品。

上述努力保证了泓锦的初步成功。2008年通过国内标杆企业福耀玻璃集团各层次的认证,进入行业标杆市场,2009年、2010年供货逐年递增。

做大的障碍与求解

当然这种集团化的生产是逐步和漫长的,实际上福耀玻璃也在战略上培养这个企业。.标杆市场具有强大的号召力,很快其它客户就找到泓锦。从那个时候开始,客户说的最多的一句话就是:"你能给我多少吧"。

此时的泓锦面临两个无法回避的问题:一是产能严重不足;二是原材料的缺乏和不稳定。

泓锦增长完全受制于产能。尽管泓锦2500吨PVB专用生产线一直在满负荷生产,但却远远无法满足现实的需求,等待上货的货车经常在厂门口排队。因此,泓锦2009年投资世界最先进的1.6M口径汽车及光伏PVB生产线、2010年投资世界第一条超宽幅3.5M特种建筑PVB生产线,达产后,年产能将高达17500吨/年。

另一个瓶颈是原材料。除了下游的PVB中间膜市场被国外企业高度垄断外,生产PVB主要原材料的树脂粉,也基本掌握在几家巨头手中。而用国内的粉,做出来的产品就只能用在低端,连汽车的低端都用不了,就只能用在建筑。

问题是,在面对上述两大瓶颈时,泓锦本身并不具备如此强大的驾驭能力和产业整合能力。

就此点而言,君盛提供的不只是流动资金,由于君盛团队具备丰富的国际高端制造业管理经验,对企业内部而言,能为企业提供有针对性的建议:如物流系统的改进、信息系统的使用,生产线的布局、基础设施的设置合理性等,能快速与企业家找到共同语言并强烈感知到君盛能带来的价值。

在君盛的帮助下,泓锦逐步理顺了从生产到管理的诸多环节,产能利用率进一步提高。而随着君盛资金的注入,困扰泓锦发展的现金流问题也得到了解决。

君盛的产业整合能力在泓锦并购中体现得十分明显。

尽管国内现有十多个PVB树脂生产厂家,但生产能力仅为6600吨/年,绝大部分需要进口,而相关机构预计到2010年PVB树脂消费量将达到8万吨。

在目前的行业格局下,国内的树脂粉企业不敢做大,因为他们现在面对的国内下游膜片生产商还很薄弱,没办法和国际巨头去抗衡,一旦企业做大,压力会很大。另外,国内企业也不具备做大的技术实力。尽管几大国际巨头在中国都设有膜片加工市场,但树脂粉都不在国内,对外也不供应,处于绝对保密状态。

> 在君盛提出的整合方案框架下,经过反复多次论证,最后决定以收购的方式获得技术、团队和部分产能。并在经过技术对比后选择了上海海顿作为合作谈判目标

按照君盛的理解,不解决原料的树脂粉问题,单是在膜片的技术上甚至在价格上有优势,很难跟国外巨头相抗衡。因此,整合产业链成为共识。但从企业家角度上讲,困难不小,必须借助外力,而君盛恰好能满足这种需求。

首先,从资本角度说,不管是并购还是自己生产,君盛提供了资本整合的可能性;第二,企业家缺乏整合的手段,君盛提供的有效手段,能使整合加速。

在君盛提出的整合方案框架下,经过反复多次论证,最后决定以收购的方式获得技术、团队和部分产能。并在经过技术对比后选择了上海海顿作为合作谈判目标。

上海海顿一直就是武汉泓锦的树脂供应商,海顿供应的树脂质量稳定,技术指标好于国内同行平均水平,目前海顿已有成熟的太阳能膜片用树脂产品,并已对泓锦供应,目前海顿产能达到2000吨/年,收购海顿后,泓锦将获得全部PVB树脂技术,并计划在武汉筹建10000吨PVB树脂生产线。

为了保证并购的顺利完成,君盛设计了以通过"换股+现金"的方式,锁定了被购方的长期利益,使交易得以在短期内迅速完成。

收购上海海顿后,泓锦不仅获得树脂粉技术,消除原料供应瓶颈,进一步降低成本。并且通过膜片-树脂一体化大大提升了竞争优势,形成了独特的产业链竞争能力,降低了企业经营的风险。

鸿锦经验

在未来发展规划中,鸿锦以中国领先的高端PVB膜片生产商作为公司的中长期定位。在完成增资扩股后,鸿锦的发展规划已十分明确。

第一步是扩大汽车玻璃PVB膜片产能,实现15000吨PVB膜片生产能力和10000吨PVB树脂生产能力,用于生产汽车玻璃中间膜和光伏电池封装膜,丰富企业的产品线。加大研发力度,重点开发光伏电池封装膜及隔热隔音膜片产品。

以汽车膜片为突破口,针对国内特定的细分市场和特定客户,以相对国外产品的成本优势进行差异化营销,稳定相当一部分国产汽车玻璃生产商客户。实现2个6/2/2。即:汽车60%,建筑/光伏各20%,国内60%,外销汽车/建筑各20%。

利用技术优势集中发展国产高端PVB膜片生产业务,利用聚焦营销模式,占领国产品牌市场,抢占国际市场,主攻欧美特大宽幅3210的高端市场份额。

在资本安排上,初步拟定2011年6月进行股份制改造,同年进入上市辅导,力争2014年上市。

回首投资前后和鸿锦一起走过来的半年。君盛的最大感觉是当遇到优秀的企业,如何在众多投资机构中脱颖而出的秘诀:提供除钱以外的价值——不但要提出问题,更要提出改进意见和解决方案。

在促成产业链整合过程中,在交易结构的建议和设计中,注重相关各方的利益关切,形成能快速实施的共赢方案;在投资完成后,持续地为企业提供所需的经营、管理的增值服务,使企业能迅速向国际先进制造标准靠拢,并避免其中水土不服的条框,让企业能少走弯路,使其预防或突破做大后必然面临的管理瓶颈。

(本报记者 廖杰华 实习生 刘真真 整理)

科技

第三方支付蜂拥 立佰趣指纹突围

本报记者 胡怡琳 上海报道

第三方支付市场的估值在短短五年里被迅速抬高。

与2005年100万美元投资拉卡拉相比,联想投资联合中金在2010年指纹支付运营商立佰趣的第二轮融资中,掷出了5亿人民币。立佰趣尚未盈利,但以该技术为核心的个人安全身份识别系统,有望被应用于各类支付、精准营销产品中。

与支付宝、财付通(腾讯旗下支付产品)相比,立佰趣具有先天"人脉缺陷"。立佰趣创始人陈晓峰不认为这会成为公司发展障碍。"好的商业模式无外乎两点,为商家带来利润,降低成本;抓住消费者,提供物美价廉的好服务。"陈晓峰说,立佰趣的突围方式是:为银行、商户两头开发增值服务,降低接触消费者的成本,以赢得消费者并形成良性循环。

指纹突围

抓住两头的核心就是指纹认证识别体系。立佰趣主攻线下市场,由于目前火爆的团购网在商户、银行、客户之间的消费支付方式仍有很大缺陷和弊端,因此,立佰趣希望能通过以指纹认证设立身份识别体系,在未来实现非预付款团购。

陈晓峰决定从天使投资人转身自己运营立佰趣的决心,来自于一部美国电影《回到未来》。在这个电影里,男主人公曾用指纹刷了出租车车费。现在,灵感正在变成现实。在餐厅里,如果你拥有一张立佰趣指纹支付关联的银行信用卡,你就可以直接"画押"消费。

这无疑使由消费者到银联再到商户的单一支付方式,被逐步瓦解。在陈晓峰看来,就像曾一统商户终端网络的银联pose机一样,新支付方式的出现是历史的必然。

"八十年代,人们买大宗物品,如今服务型消费成为主流。从百货店到国美、苏宁再到互联网、电视购物,渠道越来越走近消费者,无疑是第三方支付火爆的主要推动力。"陈晓峰说,"我们想做的搬运工不是货物搬运,而是基于服务的资金流的搬运。"陈晓峰认为,第三方支付连接消费者和商户,做到给他们提供便利,就是成功。

当年,陈晓峰100万美金买下立佰趣的前身——一家为军方提供指纹门禁识别的公司。2007年,立佰趣成功与农业银行合作推出指纹支付业务,此后又打开了光大、招行等多家银行的借记卡、信用卡业务市场。有数据显示,立佰趣的收单,2007年只有几单,2009年则已达到4000万-5000万笔,"这几年提速很快。"陈晓峰说。

不仅是支付

陈晓峰坦言,起初他们只有支付,是决定做团购后商业模型才开始逐步清晰。他认为,目前的团购虽然火爆,但对消费者来说仍存在着较大风险。"很多人都只是说支付,但支付不是消费者的目的,目的是带来便利,好产品、好服务,价格就是便宜。"

陈晓峰计划,立佰趣未来不只是一个支付工具,更是一个解决团购提前支付难题、精准营销的运营平台。解决支付难题即搭建好了一个框架,立佰趣现在要做的就是,"吸引用户,吸引商户,大量地卖商品。"

立佰趣未来的计划,首先是设立指付通体验站。在联想投资的推动下,拉卡拉等信用卡刷卡终端有可能会被引入到体验站内。体验站还会设立银行网点、热线电话、体验站直接注册来建立与消费者的关联。

最后一块是精准营销。立佰趣内部人士透露,这一块,类似大众点评网模式,可以很好地解决商户逃单、商户不执行的问题。"通过优惠和支付的捆绑可以确保费用收入的稳定准确性。"

对于立佰趣来说,目前最大的挑战可能来自于如何大规模地突破银行信用卡体系,这也是银联和银行体系最不愿松口的领域。就在立佰趣获得第二轮融资前不久,还传出银联有意与其洽谈并购事宜。

大智慧:产业市场优势卓越 将继续演绎资本市场传奇

上海大智慧股份有限公司(下称"大智慧",601519)20日进行网上申购,申购价格是23.2元,与推介会时各方投资者给予的评价一致,具有较好的二级市场增长潜力。值得一提的是,越来越多的投资者都将大智慧称为"中国的'Bloomberg'"。

大智慧作为中国领先的互联网金融信息服务提供商,一直引领着行业内产品方向,持续产品创新能力一直无法被行业内超越。大智慧每次产品的创新都能引起市场广泛的引用和传导,从而成为一个阶段甚至长期市场的主导分析工具。比如DDE资金流量分析方法,就是大智慧首先运用的,目前已成为市场主要的分析范式之一。在产业市场领域,基于大智慧的优秀持续创新能力,公司始终置身行业发展前沿,竞争优势非常卓越。

基础用户群庞大 日均在线超过千万

截至2009年末,大智慧PC端产品日均在线用户数量已超过1000万,拥有丰富而完整的产品系列,大大满足各种类型投资者不同层次的需求。根据中国互联网信息中心公布的数据显示2009年,网络炒股用户规模为5678万人。大智慧PC端产品日均在线1000万的用户数占网络炒股用户规模比为17.6%。



PC端产品付费数超过10万,行业之最

基于庞大的基础用户群体,大智慧PC端产品付费用户数近年爆发式增长,从2007年的8.50万,两年内增加到12.78万,增幅50%。截至2009年9月30日,大智慧终端付费用户为10.65万,业内无人可及。

大智慧PC端产品付费用户情况表 (万人)

项目	09.12.31	09.9.30	09.6.30	08.12.31	07.12.31
付费用户数	12.78	10.65	9.75	10.05	8.50

数据来源:大智慧招股说明书

高端产品用户比例持续提高

在大智慧金融交易终端机构版取得重大成功后,公司又最新推出"投资家"系列产品,加大培养高端用户群体。在中国经济快速增长,国民收入显著提高,及证券投资家领域深入专业化的大环境下,高端产品未来空间巨大。目前大智慧高端用户已经达到1.3 万,占比超过10%,并处于持续上升的通道中。

基于这些产业层面的核心优势,大智慧公司的软件已经在全国券商营业部中占有了85%的市场份额,侧面应证了市场对大智慧的高度认可。然而大智慧的优势终究会要发展到更广阔的天地,此次冲刺资本市场就是大智慧力图为社会贡献更大力量的实际行动。



当十九世纪伦敦成为世界金融中心的时候,路透出现了;当二十世纪纽约成为世界金融中心的时候,彭博登场了;21世纪以降,金融中心在东方呼之欲出,时代也在呼唤中国的金融信息巨人。我们很容易可以发现,中国的金融业和互联网业还有很大的提升空间,但中国的经济总量已经达到世界第二,中国的资本市场已经成为随美国之后的第二大市场,中国还具有4亿以上的网民,可以说中国的金融信息服务业空间将大大超越美国、英国、日本这些传统过的发达国家。在这样一个宏阔的天地,时代和经济、社会、技术条件都给予中国更大的发展空间,我们完全有能力产生一家影响世界,立足亚洲时区的全球性金融信息企业。

而这家企业也许就是在我们今天博弈于资本市场的这些企业当中。

中国最受尊敬企业十年
10th Anniversary of The Most Respected Companies of China

中国最受尊敬企业十年

守义 · 创新 · 责任 · 持续 · 领先

自2001年创立之日起，“中国最受尊敬企业”评选活动一直致力于弘扬正确的企业价值观和方法论，从而推动企业和社会共同进步。

经过10年的实践和观察，我们发现，“中国最受尊敬企业”身上存在一些令其成为行业领导者及时代榜样的共性。所以，我们将以这新世纪的头十年为时间维度，深入审视、盘点整个“中国最受尊敬企业”群体，评选出“中国最受尊敬企业 · 十年成就奖”，进而挖掘出这些企业身上足以引领未来十年的共同基因，广播于世。

历时4个月，经过100位各领域精英的广泛提名及25位专家最终决选，“中国最受尊敬企业 · 十年成就奖”现已产生。“中国最受尊敬企业”的称号不仅是一份荣耀，更承载着公众对商业社会的期许。十年的坚持和实践让我们找到了推动商业文明的动力和方向，而这些我们都将其视为继续前行的起点。

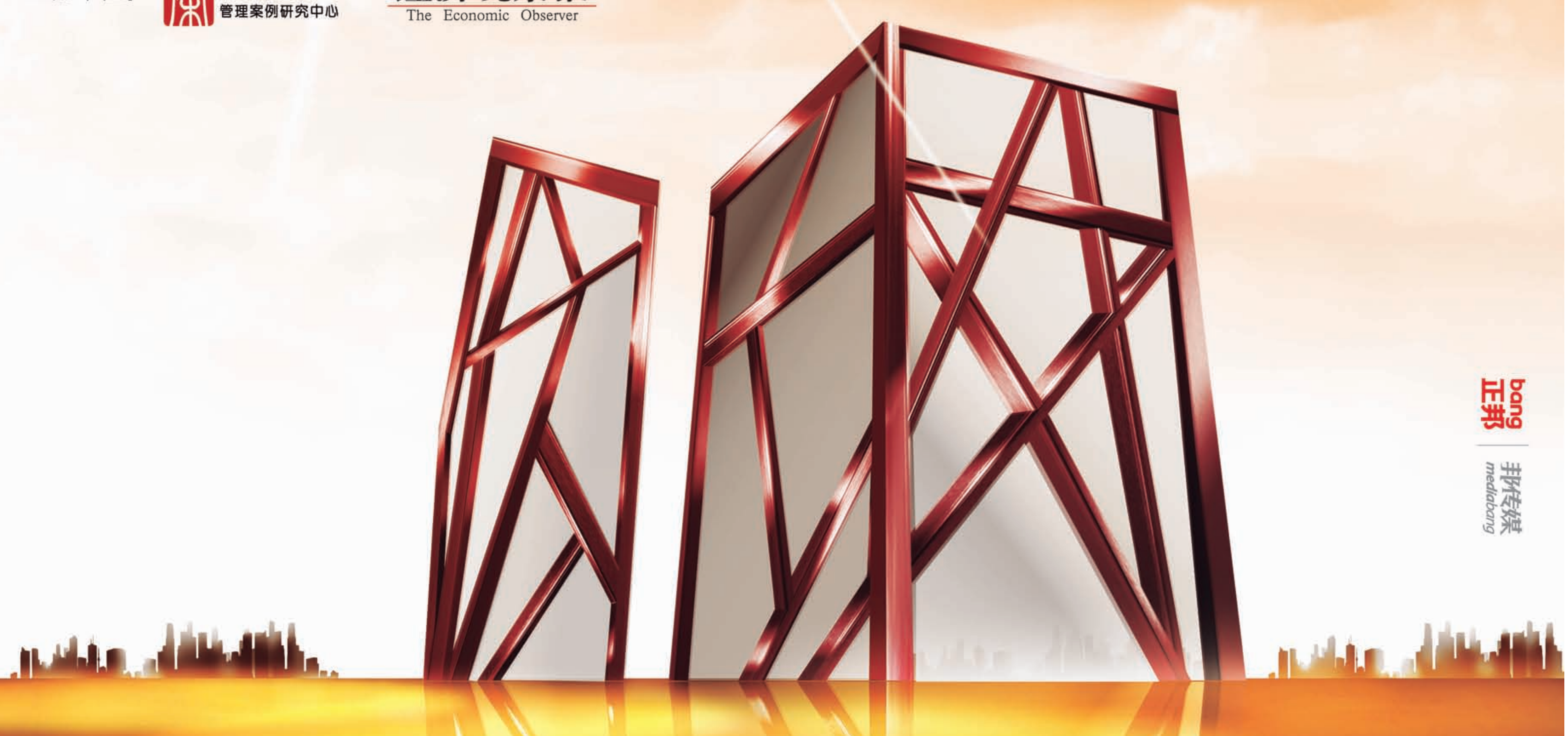
“中国最受尊敬企业 · 十年创新奖”、“中国最受尊敬企业 · 十年进步奖”、“中国最受尊敬企业 · 十年公益成就奖”即将产生，敬请关注。

中国最受尊敬企业 · 十年成就奖

获奖企业名单（排名不分先后，按企业名称拼音排序）

阿里巴巴集团
北大方正集团公司
比亚迪股份有限公司
东风日产乘用车有限公司
国际商业机器中国有限公司（IBM）
海尔集团公司
海信集团有限公司
华为技术有限公司
吉利控股集团有限公司
联想集团有限公司
青岛啤酒股份有限公司
三星（中国）投资有限公司
上海通用汽车有限公司
苏宁电器股份有限公司
TCL集团股份有限公司
腾讯公司
万科企业股份有限公司
微软（中国）有限公司
西门子（中国）有限公司
新浪公司
招商银行
中国海外发展有限公司（中海地产）
中国民生银行
中国平安保险（中国）股份有限公司
中粮集团有限公司

主办单位：北京大学管理案例研究中心 经济观察报 The Economic Observer

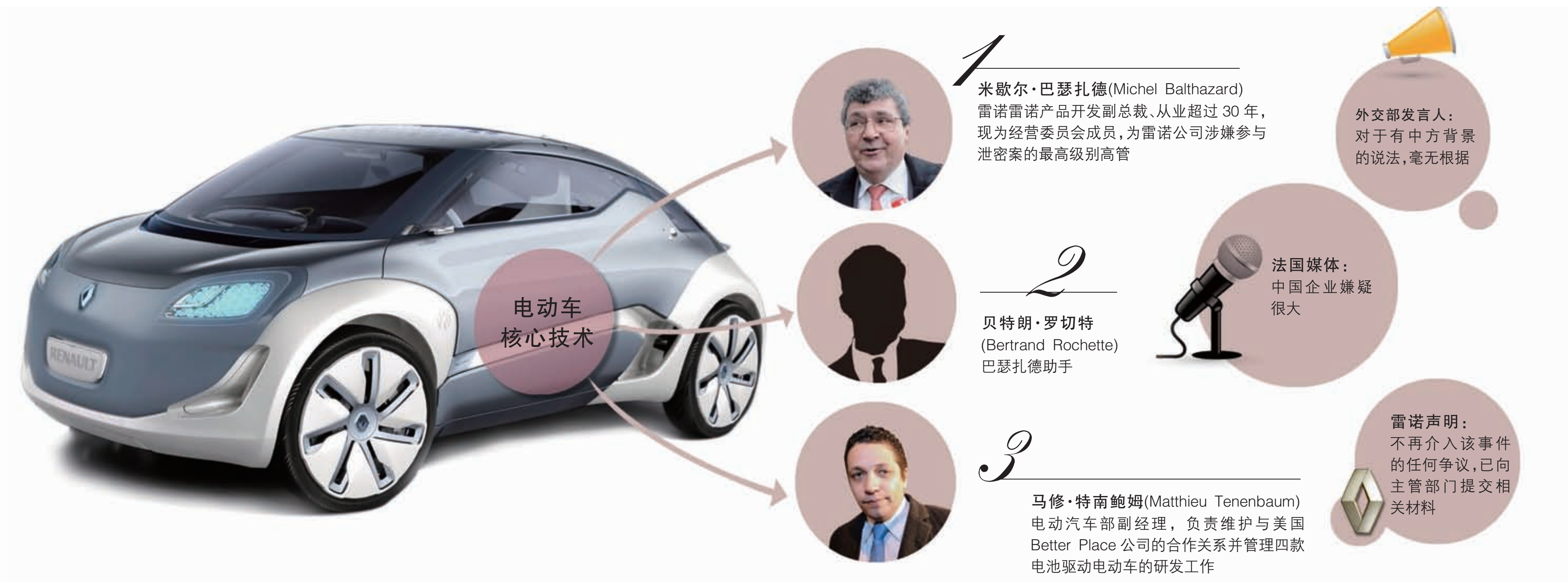


正邦 bang 邦传媒 mediabang

中国最受尊敬企业十年评选组委会
联系人：陆小妹、赵阁宁 / 电话：010-64209022-1228/1292 / 邮件：luxiaomei@eeo.com.cn zhaogening@eeo.com.cn

汽车 Automobile

编辑：张耀东 E-mail：zhangyaodong@eeo.com.cn 美编：周青 2011.1.24



雷诺“电动车间谍案”始末

本报记者 杨小林 北京报道

三年前在 F1 赛场上因迈凯轮“间谍案”被推上被告席的雷诺汽车，如今却成为另一桩更富戏剧性的电动车“间谍案”的原告。而且，因为被法国当地媒体贴上了“中国”标签，这桩“间谍案”已经成为时下两国关系中难以回避的“敏感议题”。

虽然来自法国工业部和财政部的官员，甚至是雷诺汽车公司高管都先后站出来澄清道，没有任何迹象显示中国企业涉入雷诺汽车泄密间谍案。但是法国媒体似乎不愿“善罢甘休”。在过去数周时间里，法国国内各大媒体的报道都毫无例外地将矛头指向了一家中国企业。

对于席卷全球的电动汽车商业化浪潮而言，雷诺“电动车间谍案”，充其量只是电动汽车大规模商业化前奏当中的一段“小插曲”。

不过，也有业内人士担心，这段“小插曲”可能影响日产-雷诺在中国市场的下一步棋局。

东窗事发

从向媒体“吹风”到正式诉诸法律，雷诺只用了一周时间，而在此之前，这家谨慎的法国汽车制造商足足用了将近半年的时间，来对可能涉案的三位公司高管进行内部调查。当然，所有的调查都是关起门来做的，在此期间，雷诺“电动车间谍案”一直处于“案而不发”的状态。

打破沉默的是雷诺在本月初突然宣布的一则人事通告。

1 月 3 日，对于雷诺电动车部门副总经理马修·特南鲍姆(Matthieu Tenenbaum)而言，新年刚过的第三天本来还算是喜庆的，但是却因为公司的一个毫无预兆的人事决定而让他感到“震惊”。“我们知道你做了什么，你最好招供。”当天，人事主管甩给他最后一句话，便宣布自即日起他将处于“无限期停职”状态。

跟特南鲍姆享受同样“待遇”的，还有雷诺产品开发副总裁米歇尔·巴瑟扎德(Michel Balthazard)跟巴瑟扎德助手贝特朗·罗切特 (Bertrand Rochette)。被停职的三位高管，都有一个共同的特征——在雷诺未来的电动车产品规划中担任要职，其中从业超过 30 年且已进入公司经管会的巴瑟扎德级别最高。

1 月 11 日，涉案的三名雷诺高管分别前往雷诺总部接受问询，三人均矢口否认涉嫌间谍案。据悉，此后雷诺曾建议三人自动离职，但这没有得到他们的同意，最终，媒体参与报道让整个事件进入公众视野。

对于最近几年都异常沉寂的法国汽车业而言，雷诺“电动汽车间谍案”的曝光犹如一枚深水炸弹，一下子引爆了媒体和公众对汽车业的关注热情。

而据法国媒体报道，泄密的内容与雷诺和日产合资开发的电动车项目有关，涉及电池和引擎，且该电池技术尚未得到专利保护。据悉，雷诺和日产已在该项目上投资了 40 亿欧元，其中对蓄电池投入 15 亿欧元。不过，雷诺称，虽然相关该项目的耗资和商业模式的信息已经泄露，但技术的核心部分，包括 200 项专利并未被窃取，雷诺也不会暂停电动车的生产。

记者了解到，所有的指控均源自半年前雷诺悄然启动的一项内部调查。雷诺公司新闻发言人卡罗琳在接受法新社采访时透露，早在 2010 年 8 月，就有雷诺内部员工通过匿名信向监事会举报，称上述三位高管均有严重违背职业操守行为。

事态升级

在政府介入调查并将“间谍案”战火引向其他嫌疑对象之前，这或许只是一桩再简单不过的商业经济案件，就像 2007 年底发生在 F1 赛场外的迈凯轮-雷诺“间谍案”一样。

1 月 13 日，在宣布“停职”三位涉嫌泄密高管的第十天，雷诺公司向媒体发布公告称，已正式向有组织的商业间谍、受贿、背信、偷窃和隐匿等行为的嫌疑人提出控告。雷诺表示，在经过深入调查后，公司发现涉案人士的严重不法行为对公司造成了损害，尤其对公司的战略、技术及知识产权。

“这一指控已提交给巴黎地区共和国检察官，该检察官可能召集相关部门，展开所需调查。”雷诺声称，鉴于目前这一事件已移交司法部门，为保证司法程序在尽可能平和的条件下开展，雷诺公司将不再介入该事件的任何争议，并仅向负责此调查的主管部门提交已有的相关材料。

在雷诺提起司法诉讼的三天后，涉嫌商业泄密的三位前雷诺高管中的两位收到了雷诺汽车正式的书面解聘通知。雷诺汽车认为，他们从“国外有关人士”处接受了巨额资金，作为回报把雷诺电动车的机密资料“提供给了有关的海外人士”。而三人皆提出上诉，进行反驳。

至此，闹得沸沸扬扬的雷诺“电动车间谍案”事件开始升级，即由企业内部调查上升至司法调查层面。而在此之前，有消息称法国情报部门已受命介入调查，但法国政府表现非常谨慎，到目前为止法国也没有向任何一个国家提出指控。

虽然政府官方出言谨慎，但是法国媒体却在步步紧逼。1 月 6 日，法国《费加罗报》在一则报道中猜测，雷诺遭泄露资料的买家可能来自中国，原因是中国迫切成为全球电动汽车技术的引领者。五天后，《费加罗报》再次援引政府消息人士的话称，由雷诺雇佣的私人调查公司调查显示，间谍案与数家中国公司有关，并涉及另一个国家的公司。

《费加罗报》在最近的一则报道中声称，雷诺追查到了中国国家电网公司通过上海和马耳他等账户，经过一系列转换途径后向两位高管在瑞士和列支敦士登的海外账户汇钱，瑞士账户中有 50 万欧元，列支敦士登账户中有 13 万欧元。另一个证据则是，“中国厂商紧随雷诺之后投入巨大财力开发汽车电池”。

截至记者发稿时，国家电网并未就此报道作出回应。彭博社援引一名不肯透露姓名的国家电网发言人的话称，公司已经注意到了相关报道，并且会在必要的时候发布公告。而外交部发言人洪磊则在 1 月 12 日的例行记者会上表示，法国媒体的报道“毫无根据”且“不负责任”。

> 雷诺“电动车间谍案”，充其量只是电动汽车大规模商业化前奏当中的一段“小插曲”，也有人担心，这可能影响日产–雷诺在中国市场的下一步棋局

谍战“续集”？

至此，一桩原本很明晰的商业经济案件，竟然上升至可能影响双边外交关系的政治事件。分析人士指出，考虑到中法两国关系已从去年底开始趋于缓和，加上雷诺并没有拿出足够的证据证明中国企业牵涉其中，因此从政治层面上看，法国政府不会坐视雷诺“电动车间谍案”影响到两国关系的改善。

很显然，雷诺“间谍案”不是第一个涉及电动车技术泄密的首个案例，当然也不会是最后一个。对此，中国政法大学法学专家李曙光近日在接受记者采访时指出，商业间谍案，越是在竞争激烈的时代，越有可能发生；而且越是高、精、尖的技术，其知识产权转移越迅速，商业间谍案的界定也越模糊。

“一方面是因为其不容易被发现，另一方面，在信息高度发达的时代，技术雷同或重叠很难说得清楚。”李曙光分析称，纯电动汽车发展的热潮中，包括中国在内的各国都在大力发展自己的核心技术，但是，对于此类案件的判定，最重要的还是证据。

不过，因为雷诺“间谍案”事件升级，却引发了业内人士对雷诺国产和日产电动车入华这两大悬而未决的项目的忧虑。公开资料显示，雷诺和日产两家汽车公司拥有同一个 CEO 卡洛斯·戈恩，并且雷诺现有的电动车技术主要来自日产。

据悉，两家公司总计已向电动车项目投入 40 亿欧元（合 51.9 亿美元），其中仅对蓄电池投入 15 亿欧元。日产的一位高管近期也向媒体证实，日产是以“黑箱”(Black Box)的方式向雷诺提供关键电池技术的，也就是说，雷诺不掌握电池的化学物质或知识产权。

在此之前，已经有消息传出，日产因担心核心技术外泄，而暂缓了聆风 Leaf 电动车在中国的国产化进程。因为按照中国政策的要求，只有将电池、电机或者电控这三项电动车核心技术之一国产的电动汽车产品，才有资格申请政府提供的财政补贴。分析人士称，雷诺“间谍案”的发生势必加重了日产的担忧。

可能因此受到波及的还有雷诺品牌的国产化难题。

2004 年雷诺汽车与东风签署轿车合作协议，计划从 2006 年开始投产梅甘娜轿车，最终达到年产 30 万辆的规模。但 2005 年东风雷诺项目即因选址问题搁置。

尽管卡洛斯·戈恩和雷诺高层在不同场合均表达了雷诺国产计划会尽快启动的设想，但业内人士分析称，“由雷诺发起的商业间谍案对其国产计划正产生微妙的反作用。”“无论是三江雷诺还是东风雷诺项目，在商业间谍案有明确的结果之前，不可能重启。”

5 年中国市场份额 3% 标致怎么做

本报记者 张煦 北京报道

“在中国，我最主要的工作就是与东风合作”，标致全球总裁朗博文试图用这样的回答来消除媒体对于标致中国战略的怀疑。

去年，标致雪铁龙集团（简称 PSA）已经与长安宣布成立了新的合资公司长安 PSA，这引发了外界关于该公司会不会也生产标致品牌车型的猜测，同时还伴随着标致如何在东风、长安两大央企之间“找平衡”的质疑。

上周，在接受本报采访时，朗博文用非常明确的说法表达对于东风标致项目的支持。同时，他还表示，今后每年都会在中国推出至少一款新车型，并希望在 2015 年时，标致品牌在华份额将扩大至 3%。

朗博文介绍说，2010 年，标致汽车全球销售 214.2 万辆，同比增长 16.3%，创下该品牌创立 200 年以来的最佳纪录。在中国，标致销量达到 15.1 万辆，同比增长 35.3%，成为增幅最大的市场。


朗博文 标致全球总裁 本报资料室

朗博文将标致在中国的增长归功于新车型 408 的推出，以及不断扩大的经销商网络。同时，他还宣布，今年将会在中国推出 508 轿车。

1 月 25 日，神龙公司将召开大会，PSA 总裁菲利普·瓦兰和东风公司总经理徐平都将到场，宣布一系列人事调整。东风标致现任总经理齐默尔曼与副总经理雷新将进行职位轮换。履新后的雷新，将成为神龙公司分管标致品牌销售的副总经理，执掌标致在华破局关键时期的帅印。

齐默尔曼透露说，2011 年东风标致的销售目标为 20 万辆。他的理由是：“2011 年整个中国汽车市场的预期是增长 10%-15%，考虑到一系列综合因素，东风标致的销量预期应该是有 33%的增长。”

但业界对于标致 3%的目标仍有质疑。2010 年，标致在乘用车市场的占有率约为 1.3%。按照标致的想法，2015 年，其在华份额将扩大至 3%。即每年将至少要有 60 万辆挂着狮子标志的新车驶入这块全球最大的汽车市场。而其最终的目标，是在中国占领 8%的市场份额。用五年时间从 1.3%扩大至 3%，标致的雄心在外界看来似乎有些过于激进。

按照齐默尔曼和雷新的表述，标致品牌在华的 3%份额目标，将通过四个方面来完成。

首先，是一系列产品的引进以及针对中国市场的改变。

标致希望，借力 408 的成功，推出级别更高的 508 来实施品牌向上。

雷新同时透露，508 将会吸引一些公务车用户，而东风标致也希望借力 508 在政府采购方面有更多突破。目前神龙公司技术中心有超过 1200 人的技术研发队伍，而标致品牌也在上海设立了法国以外唯一的造型设计研究中心，都是通过研究中国市场对造型和新技术的需求，来完成本地化改变的具体实施，以此加快决策周期和生产周期。

在渠道方面，2011 年年底，东风标致一级网点将达到 300 家，二级网点达到 150 家。计划到 2015 年，一、二级网络加起来将达到 500-550 家，覆盖全国 350 个地级市。

在品牌方面，标致也正在进行革新。齐默尔曼坦陈：“两年前，标致在中国消费者心中是浪漫的；但是，我们还需要在品牌中强调我们的动力性和安全性。2010 年我们在产品推广中加入了情感元素，通过 408 向中国消费者传递安全可靠的内涵。现在我们觉得，我们的品牌在激情方面还有些缺乏。”

汽车观察

奇瑞们要淡定

张耀东 / 文

就在业界普遍对 2011 年自主品牌发展担忧时，民族车企们已经做出了回应。

最近，接连听奇瑞、吉利、比亚迪管理层讲起 2011 年的发展规划，在各种冠冕堂皇的表述背后，最核心的意思就是要放慢脚步，要“有品质的增长”。

在经历过去两年的大涨之后，民族车企们虽收获了销售数字，但也面临着空前的压力。在市场层面，自主品牌已经与合资品牌的产品绞杀在一起，其中冷暖，行业尽知。以至有人认为，在自主品牌们尚未完全准备好的情况下，突如其来的大牛市反而拉大了“土”、“洋”品牌之间的差距。

从 2010 年的表现来看，民族车企在不同程度上都暴露出软肋。奇瑞的高端化努力，因为瑞麒的销售平平而步履沉重；吉利的经营质量虽大幅提高，但其增速放缓、帝豪品牌的售价不高也是不争的事实；比亚迪更是惨遭重创，销售没有达到预期，并爆发出经销商退网等丑闻。

奇瑞等的境遇，与民族车企们所处的发展阶段有关。过去几年，自主品牌核心的成长模式就是“乱拳打死老师傅”，希望通过增长速度来解决发展中所遇到的问题。在财务报表上，自主品牌们的表现大多平平，产值虽高，但利润率低得可怜，企业的抗风险能力并不强。

目前，业内普遍认为，今年车市的增幅将在 10%到 15%之间，这意味着车企增长速度将会放缓。而且，在北京限牌、购置税减免及汽车下乡优惠政策退出、合资企业杀入低端车市场等背景下，自主品牌压力空前。

这些都是 2011 年需要去解决的。庆幸的是，这一次，民族车企大多很“淡定”，开始正视所面临的困局，没有像前两年那样，提出“一年推出 15 款新车”之类的宏伟计划。

以奇瑞为例，过去一年，奇瑞并不是不努力，也不是不想提升产品的技术、品质，但就是太急了。在奇瑞尚不能支撑做高端品牌的时候，在瑞麒 G5 只有一款发动机，尚未形成产品系列的时候，在经销商体系尚未健全的时候，就迫切地想高端化。结果是高射炮打蚊子，瑞麒品牌高不成低不就，成为了空中楼阁。

因此，奇瑞在 2011 年需要放慢的不是发展速度，而是急于求成的心态。比亚迪更是如此，更应该从产品的基础工作入手，从“去山寨化”入手。

奇瑞董事长尹同跃也意识到了这点。他坦言，2011 年对于奇瑞来说是很困难的一年，但越困难就更要练内功，更要把品质、产品扎扎实实地做好。按照他的介绍，奇瑞的动力总成、全新产品将在 2012 年发力，而 2011 年作为承上启下的一年，非常重要。比亚迪也把年增长目标从连年翻番下调到百分之十几，不再提做全年第一的宏伟规划。

我很同意尹同跃的观点。自主品牌的发展不容易，要走得长远，就一定要做得扎实，最终赢得市场，还得靠产品。

过去十年，自主品牌成长很快，在某些环节上甚至不逊于合资企业，但在体系化建设、规范化管理上，还有很大欠缺。如果，2011 年能够成为自主品牌的体系化提升年，也将利大于弊。就像上海通用经过了 2008 年的沉寂，才赢来如今年销量破百万的辉煌。

但是，做体系化，做管理最忌的就是“心急”。因此，自主品牌在放慢增长速度的同时，更应该放缓心态，淡定，再淡定。

底特律人气回升 北美车展电动车当道

本报记者 耿慧丽 底特律报道

与前几届一样,2011 年的北美车展依然在冰天雪地中开幕，不过与前几届新车锐减、厂家缺席的冷清不同，本次车展上明显增多的重磅新车、多家车企的积极参与,以及媒体日科博展览中心里人头攒头的热闹景象，让已经有 100 多年历史的北美车展有了回春的迹象。

另一个明显的变化是,小型车、电动车由之前的崭露头角变成绝对主角，不管是传统上以大排量车为主的美国三大车企,还是宝马、奔驰等豪华品牌，都将电动车放在展台的重要位置。

> 不管是传统上以大排量车为主的美国三大车企,还是宝马、奔驰等豪华品牌，都将电动车放在展台的重要位置

人气开始回升的北美底特律车展，宣告全球汽车工业告别金融危机带来的低迷期。而本次车展上电动车唱主调，则昭示着面临环保与能源双重紧箍咒越来越紧的汽车工业,正式开始电动化的自我救赎。



会展中心周围的高楼上,重新开始出现汽车的巨幅广告 耿慧丽 / 摄

告别冷清

作为世界知名五大车展之一,北美底特律车展的升温在科博展览中心外面即可感受得到,会展中心周围的高楼上,重新开始出现汽车的巨幅广告，一边是大众新一代帕萨特,另一边则是一款醒目的奔驰红色跑车,这则广告的下方,则是萨博品牌的广告与实车展示。而在金融危机影响下的前两届北美车展,科博会展中心周围“静悄悄”,看不出这里在举办世界顶级的汽车盛会。

进入科博展览中心，升温的气息更加浓厚。1 月 10 日媒体日早上 8 点多,展厅入口处已经人头攒动,一批批的媒体记者与专业观众准备进场。展览中心三楼偌大的媒体中心，也已经坐满了低头发稿、发图片的各路记者。展场里还提供 WIFI 无线上网、茶水点心、各展台也都是舒适的实木地板，这些，据说在冷清萧条的前两届车展中都被省略掉了。

最具说服力的是展台上的新车,2011 年北美车展期间发布的新车多达 40 余款,而去年北美车展的新车只有不足 20 款,10 多个品牌缺席。而在今年,那些缺席的品牌纷纷重新登场。连续三年缺席北美车展的保时捷，此次重返并且带来 918 RSR 混合动力跑车。法拉利、劳斯莱斯等一度缺席的高端品牌此次也重新现身。

依旧缺席的日产汽车，通过一场在媒体日举行的“媒体沙龙”,释放出重返的信号，据日产汽车北美高管表示,日产将于 2012 年重返北美底特律车展。

大众、宝马、奔驰等欧洲企业也通过重磅新车的发布表示了对北美车展的足够重视。近两年一直积极开拓北美市场的德国大众,将全新一代帕萨特的首发放在这次车展上。北美大众公司在媒体日前一晚举行预热活动，宣布北美大众的 NMS 车型正式命名为全新帕萨特 (all new passat),目前大众在田纳西州投资 10 亿美元打造的工厂已接近完工,将于今年晚些时候正式投产。

宝马集团旗下的宝马品牌带来了 1 系 M Coupe 和 6 系敞篷跑车，两款新车都是首次亮相,MIMI 品牌也接着重回美国市场 10 周年之际,发布全新概念车“Paceman”。奔驰品牌则携旗下改款 C 级轿车、电动版超跑 SLS AMG 等多款新车亮相车展。

走出低谷的美国“三大”车企更是不遗余力地展示自己的“主场优势”。面积最大、全线出击的福特品牌给人留下深刻印象。该公司相关人士介绍,福特在 2011 北美车展上的展位面积达 7 万平方英尺。在目前全球车展中，福特今年北美车展的展示面积列单一品牌之最。

通用汽车公司建造了两层展厅,雪佛兰、凯迪拉克、别克、GMC 四大品牌均有新车推出，参展重点雪佛兰品牌带来重要新车 Sonic。加入菲亚特集团的克莱斯勒也面目一新,展出克莱斯勒新 300C 等多款新车,展台面积也比去年大很多。

各大厂商重燃对于北美车展的热情,与北美汽车市场的明显复苏有很大关系。前不久出炉的美国车市产销数据显示,2010 年，通用汽车的销量同比净增 14%,克莱斯勒增长 15.4%，福特汽车的增长更是高达 28.6%。其他主要的汽车厂家,除丰田微弱下跌之外,其余如日产、本田、现代起亚、大众、奔驰、宝马、三菱、保时捷和斯巴鲁等厂家,在美国市场的销量都获得不等的增长。

前不久，两位小偷光顾底特律车展，偷走了一辆用于接送高管与贵宾的宝马 750i 轿车，这或许是北美底特律车展人气回升的一个特别“注解”。

电动车当道

作为纯电动车重要代表的日产 LEAF(聆风)缺席,并未影响到 2011 北美车展上电动车、小型车占主流的基调。SUV、皮卡等美国汽车市场主流的大排量、大块头产品,被“排挤”到各展台的边缘位置。

这一点,在将小型车、电动车作为转型与自我救赎重点的美国“三大”的展台上表现得非常明显。

之前在电动车方面动作不大的福特在 2011 北美车展上一口气展示了 10 款小型车,而且不少是电力驱动。其中包括:福特首款零油耗、零排放纯电动乘用车——福克斯电动车；福特首款量产型插电式混合动力车(PHEV)为首的两款全新高行驶里程的 C-MAX 多用途车型;以及代表福特未来紧凑型 SUV 车型趋势的福特 Vertrek 概念车。

福特汽车全球副总裁 Derrick M. Kuzak 对媒体表示,在未来十年内,电力驱动汽车,即混合动力汽车、插电式混合动力汽车和燃料电池电动车将会占到福特全球销量的四分之一。

已经推出 VOLT 增程式电动车通用则借着 VOLT 获得 2011 年北美年度车型的机会，大力宣传其电动车技术，将电动车作为即将一百周年纪念的雪佛兰品牌迎战下一个百年的重要武器，同时推出了出小型车雪佛兰 Sonic,目标直指日系竞争对手的紧凑小车。即便是以大排量为主的 GMC 品牌,也推出了混合动力产品。

并入菲亚特的克莱斯勒也开始联手新东家展示菲亚特 500、小型纯电动车等产品。

已经在混合动力取得领先的丰田推出了两款混合动力概念车,普锐斯 V 五座 MPV 版、普锐斯 C 三门掀背版。就连一向表示不看好电动车本田汽车,也在本次车展上推出了一款基于飞度的小型纯电动概念车。

宝马、奔驰、保时捷等高端品牌,也纷纷将混合动力、纯电动车型放在展台的重要位置。

奔驰展台上的大部分车型都是电力驱动,从采用混合动力、插电式混合动力的“大奔”,到采用纯电动技术的紧凑型 A 级车，乃至纯电动跑车。奔驰还在此次车展上宣布了电动版超跑 SLS AMG 的量产计划。

作为唯一一家参展的中国车企，比亚迪在展会上亮相的几款新车均为双模电动和纯电动车，其中美国版的 e6 轿车正在进行各项标准测试,预计 2012 年正式登陆美国市场。

此外,泰斯拉、Venturi 等新兴电动车企业也正式登陆北美车展,并以造型新颖的车型引起很大关注。

独辟蹊径 广丰个性化努力

本报记者 魏黎明 广州报道

“你认为逸致应该在什么价位？”广汽丰田委托的公关公司这么问媒体记者。在公布这款新车的中英文名称后，广丰正筹划其在今年年中上市。

汉兰达以“无界限”概念取得成功,这给了广丰针对逸致独创“FUV”概念的信心。然而,雅力士的教训也相去不远,这又足以令其小心谨慎。

这是广汽丰田的一个转变。在因凯美瑞的成功而在国内主流车企阵营中站稳脚跟后，广汽丰田开始把目光越来越多地瞄准个性化的细分市场。这会是一个利益丰厚、但也充满挑战的“蓝海”吗？

填补空白

逸致是广丰的第四款国产车型,在国内车市独创了“FUV”概念。所谓 FUV，即 Fashionable Utility Vehicle，逸致项目工程师内田智洋称之为时尚多功能车。

很明显，这是一款瞄准家庭用车需求的车型。广丰执行副总经理冯兴亚表示，对于正在迅速成长的这种需求而言,传统的轿车、MPV 和 SUV 已经无法满足。于是,广丰顺势推出 FUV 概念的逸致，试图将轿车的舒适性、燃油经济性和灵活操控性,MPV 的大空间和多用途，以及 SUV 的动感和高安全性融为一体。

广丰认为,逸致瞄准的这个 FUV 市场潜力巨大,但还处于朦胧状态。

过去 20 年中国人购车的历史，冯兴亚将之分为三个阶段:2001 年前,是“成功象征”阶段,核心消费特征是“我要买一部车”;2002 年-2008 年,是“汽车普及阶段”,核心消费特征是“我要买一部喜欢 的好车”;2009 年之后，进入“多元化消费时代”,随着消费者的成熟,他们更关注“我要买一部适合自己的车”。

逸致正式应了这样的市场需求而来。对广丰而言,逸致有效地填补了雅力士和凯美瑞之间的产品空白。随着逸致的上市,广丰的产品线将实现对小型车、中高级车以及 MPV、SUV 等市场的全面覆盖。

引进逸致，广丰多少受到了汉兰达的启发。2009 年年中,以独创的“无界限”概念上市的汉兰达,迅速成为高端 SUV 的领军车型。

汉兰达之所以连年热销，正是抓住了消费者对于舒适性、大空间以及安全性等因素的多重考虑。将于今年年中上市的 FUV 逸致，无疑也是这一策略的延伸。

面临挑战

广丰总经理小椋邦彦表示,导入逸致除了进一步满足消费者需求之外，也希望能够全面提升广丰的整体竞争力。

对于广丰而言，汉兰达的成功有许多足以引为经验的地方。然而,雅力士的一度滞销同样也带来惨痛教训。

2009 年 5 月，随着汉兰达的正式下线,广丰第二工厂投产。此后,广丰的产能由 20 万辆跃升为 36 万辆。其时,广丰仅有凯美瑞、雅力士和汉兰达三款国产车型。

直到去年底，广丰完成约 27 万辆产销量,超过其年初制定的 26.7 万辆目标，但与 36 万辆的实际产能相比,这中间尚有不小的差距。本来,高达约 9 万辆的差值应由雅力士承担。然而,尽管改款后的雅力士竞争力有所回升,但势头仍然未达期望。

> 广丰认为，逸致瞄准的这个 FUV 市场潜力巨大，但还处于朦胧状态

对于一贯保持精细作风的丰田而言,这是一个不可原谅的失误,也足以令其震惊。雅力士之后,尽管汉兰达迅速扭转了颓势，但紧随其后的凯美瑞混合动力版表现又不尽如人意。

如此经历的教训之一，就是让丰田更加务实地审视中国车市,研究中国市场的独特之处。

在这种情况下,逸致来了。广丰的国产车型增加到四款。尽管如此,广丰对于今年的产销目标也相当保守,仅在去年基础上略增 1 万辆左右。

然而,足够的产能准备,又为逸致的后续发展奠定了基础。一旦这款车走上热销轨道，灵活审慎的原则就有了充分的转圜余地。

在此之前，广丰还有大约半年的时间去进一步探索车型宣传的基调和车型定价。

全年仅此一款国产新车上市,广丰继续打基础,并不谋求更快速度。在车市前景不明朗的情况下,采取这种策略或许是明智的。但是对于一个诞生 6 年有余的汽车企业来说,如何紧跟中国车市快速成长,同样是一个大课题。

胡咏开打营销“组合拳”

本报记者 杨小林 北京报道

“最晚到 2013 年,一汽-大众的大众品牌就能迈上百万辆的台阶。”一汽-大众销售有限公司总经理胡咏,对于一汽-大众未来三年里完成大众全球总部下达的百万辆产销目标踌躇满志。

数据显示,2010 年,一汽-大众旗下大众品牌全年累计销量超过 61 万辆,奥迪品牌销量 19.8 万辆,合共销量约 86 万辆，全年同比预计增长超 22%。这一增幅明显落后于国内乘用车 35%和大众中国 37%的整体增幅。

胡咏预计，因长期受制于产能瓶颈,一汽-大众在真正实现大众品牌百万辆目标前,都可能面临“市场资源不足”的现实难题。

胡咏认为，打造百万辆体系能力涉及到研发体系、生产体系、营销体系和采购供应体系等一系列基础性工作。

其中,摆在胡咏面前最现实的问题就是,如何在资源不足的前提下,提升经销商销售质量和服务能力。“相对滞后的网络发展已经成为提升销售质量的制约因素。”胡咏指出,“我们差不多有三分之一的经销商是开业不足三年的新经销商。我们培训的工作量每年以 30%的速度在增长。”

为此，一汽-大众从去年开始，对经销商的培训体系的建设做了详细规划。与此同时,一汽-大众经销商的全面升级和店面改造也在加速推进过程中。“截止到去年底,我们网络里面有 80%都是以新店面向用户,今年我们将把剩余的 4S 店全部升级。”

为了贴近中国不同区域市场的需求,胡咏还提出了灵活的“差异化的网络建设标准”。即在中心城市店面就建得大一点，在中小城市展厅的规模建小一点，但前提是用户在购车或者修车时，获得的品牌体验和享受的标准是一样的。

“经销商合作发展计划”是胡咏上任以来一直在贯彻的另一个重要指导思想。胡咏认为,只有“真正把汽车终端的销售和服务作为业务重点的投资人,才能成为一汽-大众的战略合作伙伴”。

在胡咏规划的 2011 年“七个方面的营销战略”中,首当其冲的就是将一汽-大众打造成“中国最具创新性的量产车品牌”。记者注意到,这是一汽-大众成立十年来,合资公司高层首次就合资品牌本身定位,做出明确而清晰的规划。

在过去两年产品结构调整成效初现的情况下，一汽-大众此番提出“打造创新品牌”无疑是想趁热打铁。

来自一汽-大众的销量统计显示,2010 年捷达以外的产品销量比例已经从 2009 年的 57%提升至 63%,速腾迈过年销 10 万辆大关;高尔夫 6 销量实现近 5 万辆；去年上市的高尔夫 GTI 和 CC 全年也将实现近 2.5 万辆的销售。

尤其是迈腾和 CC 等中高端车型的持续上量,为一汽-大众品牌注入了动感、高级的品牌内涵,来自一汽-大众内部的消息称，今年合资公司的盈利将历史性的突破 200 亿元大关。

一份来自第三方的品牌形象调研报告显示,一汽-大众 VW 品牌旗下诸如捷达、速腾、高尔夫 6 和迈腾等车型的 BIC 品牌形象评分，均领先于核心竞争对手，全面占据评分榜的首位。

随着更多定位高端且时尚个性的新产品相继导入,未来一汽-大众在广告投放中要逐步淡化单一产品的概念，转而突出宣传合资企业和合资品牌的统一形象。

现场声音

专访宝马集团董事伊恩·罗伯森

电动车也会与华晨合作

本报记者 耿慧丽 底特律报道

经济观察报:中国市场现在与未来在宝马全球市场的地位是怎样的?

伊恩·罗伯森: 中国现在在全世界是第三大市场，在过去的几年中,中国的市场发展很快。对于宝马来说,在 2010 年,我们新增了 35 个经销商,2011 年，经销商会继续扩大。我们在中国新的工厂也已开始建设,2012 年将会建成，这对未来宝马在中国的发展是一个新的契机。过去的一年,宝马在中国增长非常快,中国整个市场发展也非常迅猛。2011 年和 2012 年，中国市场的增长速度可能会有些下降,但是增长率将仍保持两位数的水平,这也会进一步巩固中国在宝马全球市场中的地位。

经济观察报: 近期跨国车企纷纷加大对中国的投资。宝马对中国以及宝马在华的合资公司，有没有类似的打算?有传闻称宝马 2012 年在中国再建设一个产能 5 万的工厂,这个消息能否确认?

伊恩·罗伯森:是的,这是显而易见的。所以去年我们对新工厂投资了 5.6 亿欧元，扩大我们的产能。至于更进一步的扩产,一直有传言，但目前没有这方面的计划。

目前我们在中国的产量已经达到了 8 万辆左右。第二工厂投产后，年产量可以达到 15 万辆。长期来讲，我们在中国的年产量可以达到 30 万台。

目前我们在中国市场生产 3 系和 5 系，未来 X1 也会在中国生产。现在中国市场生产的车型只在中国销售，但是今后中国生产的车也会卖到全世界去。

经济观察报： 宝马未来如何深入开拓中国市场?

伊恩·罗伯森:产品方面我们会进一步推出适合中国的产品，比如大家已经看到我们的加长宝马 7 系、加长宝马 5 系。

经销商网络也是我们非常看重的一方面,在过去的一年里,无论是宝马、MINI,还是劳斯莱斯,我们的经销商网络战略发展得非常迅猛。今后的几年也会是这样，我们会在拓展经销商网络上投入更多。

还有一点要跟大家说，那就是我们要在中国生产发动机。在我们新的工厂里面生产，供应已经在中国生产的车型。

我们有很强的信心在中国保持两位数的增长，会在产品和销售服务网络方面努力。

经济观察报： 宝马在中国何时国产生产 X1? 除此之外,宝马未来即将国产的车型有哪些?

伊恩·罗伯森:要在新工厂投入生产后,时间是在 2012 年。对于其他的车型何时在中国国产，我们会在考量之后再决定。

到 2012 年,大约会有 60%的新 3 系车型可以在中国生产。2012 年，我们在产量上会有新的分配。目前不能确定还会引入哪些新车，但可以告诉大家的是，我们会有非常新的产品进到中国市场，它的设计是非常吸引人眼球的。

经济观察报： 宝马如何看待目前在中国高档车市场德系三强的竞争格局?

伊恩·罗伯森:竞争在豪华车市场一直都有,而且是非常明显的。宝马非常有信心在竞争格局中占有一席之地。未来尤其是在 2011 年,宝马集团对保持全球市场上领先的地位充满信心,相信我们 2011 的销量可以超过 150 万辆，宝马集团旗下每个品牌的销量都能创造新高。

经济观察报: 奔驰和比亚迪合作,生产一个针对中国市场的电动车品牌。宝马也制定了在中国发展电动车的战略,会不会考虑在华晨之外找合作伙伴?

伊恩·罗伯森:我们和华晨的合作是最主要的,合作也很愉快,不会再找其他的合作伙伴。

编辑:耿慧丽 E-mail:genghuili@eeo.com.cn 美编:周青

雅阁再出发

本报记者 魏黎明 广州报道

2011 年的第一个月,2011 款雅阁上市。作为广本的第一款,也是迄今最重要的一款车型,雅阁的再出发,对于广本的意义不言而喻。

自 1999 年上市以来,雅阁在中国车市历久不衰。然而,中国车市已经发生了巨大变化。即使在华南的大本营,雅阁也需要重新夺回"NO.1"的地位。

然而,新款雅阁定价延续了去年 3 月的提价策略。在包括中高级车在内的整体车市售价不断下降的大背景下,这怎么看都不像是一种进攻的姿态。

整装再发

2011 款雅阁依然采用之前的三种排量、8 款车型。值得注意的是,价格区间跨越 18.68 万元至 34.28 万元。

这正是去年 3 月起,广本对雅阁提价后的价格区间。其中,提价 3000–5000 元的三款车型,全部集中在 2.0 排量车型上。这一策略在 2011 款雅阁上得到延续。

广本方面对提价的解释是,增加了部分配置。而其提价之外的含义是,通过提高 2.0 排量车型的售价,达到提升 2.4 排量车型性价比的目的。据此,广本希望改善雅阁的销售结构,使利润率更高的 2.4 排量车型占据更大销售份额。

年终盘点,雅阁全年销量 17.17 万辆。在中高级车市场,这个数字仍然是年度销量和上牌量的"双冠王"。事实上,上市 12 年来,雅阁累计产销突破 120 万辆。特别是自 2004 年以来,雅阁六度成为中高级轿车销量冠军。号称"史上最强"的第八代雅阁更三次蝉联中高级车销量第一。

在 2011 款雅阁上市仪式上,广汽本田执行副总姚一鸣表示,雅阁的竞争对手是自己。然而,事实上,凯美瑞、新天籁等日系、德系、美系对手一直没有放弃追赶,而且势头相当猛。

早在去年,雅阁的势头就已经稍有减缓。去年的增长幅度就大大低于新天籁、新帕萨特领驭等车型。

就雅阁而言,尽管依然占据第一宝座,但相比 2010 年 17.54 万辆销量,其业绩实质上是下降的。

即使在广本的大本营——华南市场,雅阁的市场份额在新天籁、凯美瑞等竞争对手的冲击下,依然有不小幅度的下跌。

对此,广本方面人士表示,雅阁将加大在华南市场的销售力度,势将夺回"NO.1"的地位。然而,在车市增配不加价甚至降价的行业惯例下,新雅阁在售价上并未摆出像样的进攻态势,这多少令人费解。

阻力在哪?

一款新车的定价,往往是厂家在该车型上市之前最后考虑,也是最重要的因素。尤其对广本而言,雅阁占据着其销量的近乎半壁江山。

固守原有的定价策略,新雅阁拿什么重夺优势?广本方面人士表示,具体的竞争策略将针对各细分市场进行更加细化的应对。譬如在在二、三线城市,要加大营销力度,进行有针对性地调整。

在一个竞争越来越充分的市场,精耕细作是一种趋势。而更为细化的区域竞争手段,无疑将增加新雅阁的再出发力度。但对中国消费者而言,即使在中高级车市场,价格仍然是最敏感的因素。

在这一点上,广本或许有难言之隐。一直以来,广本受限于现有产能。而其新工厂要迟至今年下半年才能投产,届时产能将达到 48 万辆。在此之前,包括雅阁在内的广本的车型,早就受制于其有限的产能。为此,广本甚至不得不压缩飞度等车型的产量,以投产更为畅销的锋范等车型。

有限的车型和有限的产能,这起码在表面上透露出本田谨慎的发展思路。事实上,对于新车型的研发和投放市场,本田一直都抱着宁缺毋滥的态度和做法。在产能设计上,广本增城工厂原规划的土地空置了许多年。当竞争对手纷纷上马新项目之后,新工厂才姗姗来迟。

在此之前,广本早在前年的销量就已经超过了现有产能规模。在去年车市的持续大规模增长态势下,广本仅满打满算地完成了既定目标,38.6 万辆,增幅相当小。

与同处广州的东风日产一再打破产能限制屡创新高相比,迅速增长的市场似乎没有得到广本生产线更为积极的回应。

错综复杂

如果说,广本一贯坚持"少投入、快产出,滚动发展",那么它就快不了。但是,这样的发展策略,是否一直符合当地的实际情况?在市场快速发展的时候,是否应该相应地调整策略?

这是一个早就摆在广本股东双方面前的问题。本田方面曾经做出过反思,认为一直坚持过于保守的策略,似乎是值得检讨的。

今年春有望上市的理念,广本的市场目标是全年 3 万–5 万辆。这并不是一个大目标。然而,广本仍然需要考量其产能情况。

在这个背景下,或许可以为雅阁的提价,以及歌诗图的定价找到一丝现实依据。当产能无法得到有效保证的情况下,把车吊起来卖就成了自然而然的选择。

然而,除了产能限制这个老生常谈之外,还有没有其他因素在干扰广本的正常发展?值得注意的是,在去年 3 月针对雅阁 2.0 排量提价时,广本给出的理由是增加了发动机盖板这一项配置。

在广本成熟的供应链上,一个发动机盖板的成本能否得到有效地消化,而不必引发一次异乎寻常的提价策略?

值得考量的一个细节是,为广本提供发动机的,是东风本田发动机有限公司。这家创建于 1998 年的合资企业,股东有两个:东风汽车和本田技研工业株式会社。

无论是新雅阁还是歌诗图,上述核心配件都由这家公司供应。遗憾的是,广本的另一股东广汽方面,却在该公司并没有发言权。

至于为何形成如此局面,又有另一番故事。现实的情况是,车市快速发展的时候,同样也为东风本田乘用车提供配件的这家公司,无疑需要更加细致合理地分配其产品供应比例。这无疑为广本所面临的形势增添一笔复杂的色彩。

然而,值得注意的是,在广汽借着上市理顺了骏威汽车关系,并占据广本 50%股东话事权的同时,广本自己的发动机工厂也正在悄悄地筹划建设当中。

作为广本的第一款,也是迄今最重要的一款车型,雅阁的再出发,对于广本的意义不言而喻

北京奔驰二次本土化

本报记者 刘晓林 北京报道

2010 年的业绩单对于北京奔驰意义重大。这家有着"全球最强大汽车合作伙伴"称号,却连亏 4 年的合资车企,在拿到 2010 年财务报表时,终于长舒一口气。

来自北京奔驰方面的数据显示,2010 年,北京奔驰首次依靠自身业务发展实现了真正意义上的扭亏为盈,且"盈利数字在 10 位数"。作为中国发展最为波折的合资公司,北京奔驰将 2010 年定义为合资企业成立 5 年来最具历史意义的转折年。

与此同时,锁定 30 万辆的北京奔驰 5 年计划也伴随着德国奔驰高调的中国投资规划一并出炉。2011 年,奔驰在中国的本土化布局与北京奔驰对奔驰全球体系的融入将双线出击。这也被认为是,北京奔驰发展进入第二阶段,深入本地化的开始。

北京奔驰执行副总裁司卫对此颇为自豪。根据他的介绍,2008 年,由于克莱斯勒品牌业务在北京奔驰的剥离,戴姆勒提出了一个将近 67 亿的业务终止补偿计划。这个计划为期三年,从 2008 年开始到 2010 年结束。但 2010 年,北京奔驰依靠超额完成的销售收入,实现了不再需要戴姆勒现金支持,使补偿金降低到 38.72 亿元,减少比例达到 38%,真正从依靠"输血"发展为自己"造血"。

对北京奔驰而言,与销量相比,更具深意的转折是合资双方关系的双赢意识和亲密程度在 2010 年得到加强。"值得欣慰的是,在北京奔驰最近召开的一次董事会上,中德股东均表示了对合资企业未来发展的信心,并提出将给予更大的支持。"

1 月 18 日,北汽集团下属的专业物流公司中都物流有限公司(简称:中都物流)与德国戴姆勒的物流服务供应商德国迈速有限公司(简称:德国迈速)正式签约。

这则看似平常的交易却是北京奔驰 2011 年产业布局的开始。中都物流在去年底正式成为北京奔驰的物流供应商,德国迈速则是德国奔驰的物流服务供应商之一。这两家公司正是在北京奔驰的大力撮合下达成了合作意向。

按照北京奔驰的第二个"5 年计划",到 2015 年,将形成年产 30 万台整车、50 万台发动机、6 大系列车型的规模。

"这不仅是奔驰在中国加强本土化链条的关键一步,也是北京奔驰加快融入奔驰全球体系的标志。"业内人士指出,合资车企不断加快的本土化竞争将在 2011 年达到高潮。而北京奔驰将成为这一竞争阵营的代表。

在本土决策权得到升级后,北京奔驰在营销和渠道上展开了大刀阔斧的改进。一个显著的变化是,奔驰一直坚持的高端营销策略在 2010 年出现松动,尤其是国产奔驰 C 级车,果决地加入了豪车降低价格门槛的大潮。

北京奔驰把这理解为"奔驰的品牌形象正在发生着更加符合中国文化的变化"。来自奔驰中国的信息显示,这一变化将在今年继续加快。

渠道层面同样如此,截至 2010 年底,北京奔驰全国授权经销商网点达到 171 家,2010 年新增经销网点 46 家。和竞争对手一样,2011 年,二、三级城市将成为北京奔驰的主要开拓目标。

另一层面的本土化竞争将来自投资和产能。

司卫表示,北京奔驰中外股东已达成协议,戴姆勒将投资 2 亿欧元在华建设年产量 50 万台的发动机工厂,该项目计划于 2012 年投入使用,这是奔驰首次在欧洲以外的地区生产发动机。同时,奔驰还将在中国建立 1 个新的产品研发中心。

在产品规划上,北京奔驰 2011 年的力度也明显加大。2011 年 12 月,高端紧凑型 SUV 奔驰 GLK 车型也将在北京奔驰投入批量化国产。

进取亦优雅——都市新绅与 C5 的人车合一

李响刚过不惑之年,目前是一家文化创意公司的掌门人。妻子是留学法国时的同学,现在也是他创业的好帮手。在个人简介中,李响写到:"70 年代出生,90 年代留法,新世纪回国;爱优雅的法国,更爱进取的中国;不惑之年开始创业,我想把法式优雅和积极进取结合,我希望做个优雅的进取者。"

左手理性,右手感性——

"工整的 Excel 对比表内,东风雪铁龙 C5 的优势很突出"

"我对它的优雅一见钟情"

人生经历颇为丰富的李响视野开阔、谈吐不俗。他讲了很多留法学习和回国工作的经历,他对生活中的每一次转折点上的故事都顺手拈来,让人听起来饶有趣味。

比如,留学法国的时候,因为家庭经济状况不好,李响在法国留学的学费和生活费几乎都得靠自己挣。而他挣钱的途径就是利用暑假时间在街头给路人画像。每次从几十到几百法郎不等,画艺精湛的李响生意还不错。"街头画像本身就是件很有意思的事情,再加上有时候还要躲避警察的驱逐,抱着画夹飞奔在巴黎的大街,就又有了惊险和刺激的元素。"

而现在,作为一家企业的掌门人,在管理上,李响不再追求惊险和刺激,而是更注重扎实的理性思维,这也表现在他对座驾的选择上。2009 年底,李响决定买一辆私家车的时候,他几乎把市场上 20 万元级的中高级车看了个遍。李响制作了一个表格,将市场上的中高级车型摆在一起,按照外观、舒适性、安全性、配置等分类,填入相关数据。在工整的 Excel 表格内,备选车的各项性能一目了然——东风雪铁龙 C5 的优势很突出。

"C5 的造型风格更为饱满,显得优雅尊贵,舒适性和安全性都优于同级车,配置更为丰富。"李响最终将座驾锁定为东风雪铁龙 C5。

选择 C5 除了理性的考量外,还有李响个人的情感因素在里面。"选车子就跟选老婆一样,要对脾气,我更喜欢优雅从容一些的感觉。市场上的其他车跟我的气质都不太相符,要么太运动,要么太官气,感觉不对,看到 C5 的时候,我对它的优雅一见钟情。"

像品红酒一样品车——

"当车轮越过减速带后,车身立刻稳定下来,没有多余的震动或摇摆。我买 C5 之前,开过很多车,都没有像 C5 过减速带这么好的车"

"我只负责驾驶,其余问题都交给 4S 店了"

威廉杨格说过,"一串葡萄是美丽,静止与纯洁的,但它只是水果而已;一旦压榨后,它就变成了一种动物,因为它变成酒以后,就有了动物的生命。"其实这句话,也可以应用于汽车之上,一块块钢铁经过加工之后成为汽车,于是,就充满了艺术的灵性和美感,如一杯经典红酒,令人回味深长。李响则把汽车与红酒的关系做了进一步的解读——"这品车就像品红酒一样,观色、嗅味、浅尝、深品,在时光的打磨中一步一步细致感受爱车,品味优雅。"



创办公司后,李响见客户变得更为频繁。"驾驶我的黑色 C5 与客户见面,符合我们公司国际化以及严谨、稳重、重视内涵的特点,既彰显了身份又让人信任。"

而在性能方面,C5 卓越的底盘和操控更让李响赞不绝口。"记得我在买完车开回公司的路上,每当踏下油门,随着油泵有节奏的声音,转速适中的扭矩便让我获得了很好的信心。在车流中游走让我感觉和车子融为一体。"而良好的底盘悬挂则让 C5 驾驶起来平稳顺畅,尤其是一些颠簸路面表现出色。"比如过减速带的时候,当车轮撞向减速带那一刹那,不会有很生硬的冲击感;当车轮越过减速带后,车身立刻稳定下来,没有多余的震动或摇摆。我买 C5 之前,开过很多车,都没有像 C5 过减速带这么好的车。"李响说。

李响的用车强度是比较大的,除了日常代步之外,喜欢自驾游的他经常驾驶 C5 到外地去玩。"我开着 C5,已经去了不少地方。C5 的耐用性和稳定性都不错,在市区和山路上它都可以有接近甚至超过一些 SUV 的道路表现,且比 SUV 要舒适得多,开起来很过瘾,长途驾驶也不会疲惫。"

"有次清晨驾车上高速,超车变道后突然发现前面有障碍物,急打方向绕过,车很自然地调整好,但后面的车就没那么幸运了。"经过这件事,李响把 C5 当作自己的知心朋友。

驾驶一年,李响的爱车从来没有出现状况。C5 的良好表现无疑更增添了李响对它的喜爱之情。"再过五、六年,我可以对爱车的质量下更准确的结论。但我有信心——稍微懂点汽车历史的人都知道,雪铁龙是个传奇品牌,C5 在法国的销量从来都是第一名,国产 C5 是东风雪铁龙的精品之作,也一定能抵受时间的考验。"

李响透露,他在购车时也着重考虑了保养问题。"东风雪铁龙 4S 店有专门为 C5 服务的人,这些服务专员技术上非常专业,服务态度上也总是站在车主的角度考虑。"李响说。比如,工作人员会通过数据分析,根据设备的损耗程度,对车主做出不同的建议。李响听完,心里总是备感顺畅。李响会打趣的对 4S 店工作人员说:"我只负责驾驶,其余问题都交给你们了。"

经过一年驾驶,爱车 C5 提高了李响的生活质量,人性化服务更让李响感觉尽享尊贵。

如今的中国汽车产业,已经不仅是产品竞争了,而是在服务、理念、口碑上全面的竞争。"C5 得到了车主的心,这对车主以后继续选择它至关重要。"李响表示,2010 年底,2011 款 C5 上市,他又新购了一辆新上市的皓月灰色 C5,将黑色老款 C5 转给了家人用。现在只要碰见有要买车的朋友,李响全都推荐他们购买 C5。

当优雅绅士遇到优雅之车——

"我被法国的文化影响挺深的,法国那种优雅人生从容绽放的美感是我一直的追求"

"C5 跟我的生活理念很契合,我想这就是真正的人车合一"

对于李响来说,法国在他生命中是第二故乡,他在法国的巴黎度过了他人生中最为黄金的岁月,不仅收获了学位,更收获了爱情。"我被法国的文化影响挺深的,法国那种优雅人生从容绽放的美感是我一直的追求。"

刚回国那会,李响顺利的进入了一所大学教书,儒雅的谈吐和翩翩的风度让李响在学校获得了不少女性学生粉丝,她们在 BBS 上发起投票,将李响票选为"本校最优雅男老师"。谈起这段"优雅往事",李响表示,对学生们的爱戴很是感激。

不过在他优雅的外表下,李响始终有一颗进取之心。虽然教书的生涯温馨惬意,但是李响不想一直呆在象牙塔里,他想在在社会中实现自己更大的价值。

凭借出色的能力,李响很快就从外企崭露头角,在一个中法交流项目的策划和执行中李响获得与会企业领导的一致首肯,成功为中法交流搭建了沟通的良性桥梁。在那之后,李响开始全面负责起公司的国际事业部,开始了协助国内企业开拓国际市场,搭建国际交流平台的跨文化交流的事业。

2010 年,已经成为外企总监的李响开始了自主创业之旅。"在外企做,始终是在给外国人打工,经营理念和文化观念上还是会有一些不和谐的地方,我想按照不同以往的思路来做企业,所以我创业了。"

自己创业后,李响不忘帮助学生,在北京的一家法式咖啡馆里,李响组织建立了颇为少见的"法语角",定期组织活动,帮助学生练习法语,深受好评。李响说,做"公益"帮助学生,这也是在"优雅的进取"。

"2009 到 2010 年这两年,对我来说,意义重大。一方面,我创立了自己的公司,有了新的平台,开始了新的事业和新的人生。同时,我也有了外形和内在俱佳的 C5 陪我一起创业……我相信凭我这些年的经验积累,我的新公司能很快成为行业十强。"

李响的自信源自经验和底蕴,这也正如他的座驾 C5 一样,汇聚了雪铁龙 90 年创新技术与 9 代高级轿车的精髓,底蕴深厚。

2009 年底,东风雪铁龙 C5 正式上市,上市一年来,凭借全球五星的荣耀、动态舒适和法式优雅的产品优势迅速跻身主流中高级车的行列,成为无数都市新绅士的优雅座驾。而 APEC 指定用车、上海世博会法国馆指定用车等荣誉更成为 C5 尊贵身份的有力彰显,C5 正在为中国车市树立中高级轿车的全新的价值典范。

2010 年底,C5 再度"进取",2011 款年型车优雅改款上市,再次为车市带来法式优雅的新风。对于中国汽车产业发展来说,C5 的突破意义已不仅仅是 C5 一个品牌的成功,它代表着中国社会理念与中国车市质的飞跃,一种对优雅车生活理念的崇尚和实践。众多的都市新绅士们选择 C5 就是信任这个品牌,认可它的优雅价值理念的充分体现。

驾驶 C5 一年,作为用户的李响无论对 C5 的性能、质量还是售后服务都非常满意,对东风雪铁龙汽车的热爱也越加浓厚。不仅如此,李响认为东风雪铁龙跟他自己的人生一样,进取亦优雅,因此对 C5 有深深的精神认同感。"C5 给我的生活、工作和旅游娱乐都带来了极大的便利,驾驶 C5 有一种特别优雅的感觉,自在从容,C5 跟我的生活理念很契合,我想这就是真正的人车合一吧。"

工整的 Excel 对比表内,东风雪铁龙 C5 的优势很突出

我对它的优雅一见钟情

当车轮越过减速带后,车身立刻稳定下来,没有多余的震动或摇摆。我买 C5 之前,开过很多车,都没有像 C5 过减速带这么好的车

我只负责驾驶,其余问题都交给 4S 店了

我被法国的文化影响挺深的,法国那种优雅人生从容绽放的美感是我一直的追求

C5 跟我的生活理念很契合,我想这就是真正的人车合一

——李响



点射索纳塔 北京现代向上的力

本报记者 刘晓林 北京报道

两天前,北京三环路上,一辆正在路试的第八代索纳塔被汽车记者的镜头捕获。而按照计划,这款车要到今年4月8日才能上市。来自北京现代的一份统计显示,在下线前,北京现代第八代索纳塔就已获得百家主流媒体“2011年最值得期待新车”大奖,第八代索纳塔“凶猛”外露。

对于北京现代来说,这并不是一款简单的产品。在日前公布的2011年销量目标中,北京现代2011年的增幅目标仅为2%。相对于前几年皆两位数增长的“现代速度”而言,将要多卖的这1.5万辆几乎可以忽略不计。

显然,对销量数据的考量已经被排除在北京现代的2011年目标之外。这其中虽然有产能的原因,但也意味着,北京现代将以彻底转型姿态面对中国车市。

与2010年对车市的大面积“扫射”不同,2011年,北京现代将集中精力用第八代索纳塔对中高级车市进行“点射”。“第八代索纳塔已经武装到了牙齿”,北京现代常务副总经理李峰自信地表示,“它承担着北京现代两方面的诉求:品牌和利润”。



今年即将上市的第八代索纳塔承担着北京现代品牌和利润两方面的诉求 CFP/供图

完满2010年

无论从销量,还是从市场营销角度而言,2010年都是北京现代最完满的一年。北京现代2010年总销量达70.38万辆,远超年初设定的67万辆目标,同比增长近23%,居中国车企第四名。悦动和伊兰特组合累计销量达385985辆,其中,悦动已连续2年突破20万辆。途胜和ix35的SUV组合也表现突出,全年销量达119805辆。

“2010年北京现代人均产车68辆,是全国最高,”李峰表示。同时,北京现代的产能也在2010年达到满负荷。

由于产能原因,北京现代给明年的产能目标定为72万辆,增幅仅为2%。“现在的情况是全力生产能达到70万辆,今年通过设备投资和完善,可以达到72万辆左右,因此计划是72万辆。”去年11月28日,北京现代火速启动了第三工厂的建设,这个工厂的定位就是中高级轿车。预计到2012年7月份完工后,北京现代在中国的产能会达到100万辆。

业内分析指出,对于目前已经达到70万辆的北京现代而言,100万辆并不是一个很难突破的目标。从这一点看,北京现代的产能扩张将成为常态。

这种原地踏步的销量目标却不妨碍北京现代完成其入华以来另一个关键的转型——向中高端核心市场进军。

几天前,第八代索纳塔在北京现代第二工厂下线,并将在4月份上市。在经历了前两代的改弦更张后,第八代索纳塔的回归开始被媒体冠以北京现代的“转身”以及“拐点”等意义。事实上,这种定位并不夸张。在中低端车型领域获得全面成功后,北京现代需要一项新的加冕,含金量更高的桂冠。

第八代索纳塔的营销点锁定在了“内涵”上。资料显示,即将在中国上市的第八代索纳塔在雨刷加热、空调通风座椅等方面比美国版索纳塔多了8项高科技配置。除了传统的脚刹、没有最新的发动机以外,其他配置均高于同级竞争对手的技术水平。而这种“武装”专为中国而来。

在北京现代总经理卢载万看来,全球最大的市场就是中国汽车市场和美国汽车市场,目前在互联网如此发达的情况下,在美国和中国取得成功就意味着全球都会取得成功。

第八代索纳塔的挑战

接受记者采访时,李峰对于第八代索纳塔的产品特点知无不言。但提及区域布局和渠道规划等2011年的企业战略时,李峰却用“没有太多想法”和“没有特别规划”来回答。

李峰对第八代索纳塔的全神贯注已经成为北京现代的统一状态。对于每年都有新车的北京现代而言,第八代索纳塔不仅是一款新车,在北京现代近乎零增长的2011年,孤注一掷的第八代索纳塔能否成功将对北京现代的未来具有决定意义。

“我们的竞争劣势就是品牌”,李峰对此毫不回避。北京现代在中国的品牌形象一直维持在经济型定位上。这并不让这家韩国最大的汽车品牌满意。“北京现代在国内的合资品牌中历史最短,营销没有办法解决品牌一步到位的问题,只能解决持续提升的问题。”

卢载万表示,北京现代向上塑造品牌的冲动早已有之,“索纳塔品牌在中高级车型市场上的影响力比较弱,希望第八代索纳塔的上市可以改变这种状况。”

另一种共识是,到目前为止,北京现代的整车盈利仍来自于伊兰特和悦动两款主力车型占据的中低端细分市场,这也使得北京现代长期滞留在“薄利多销”的车企阵营中。

在北京现代现有的产品结构中,2010年在索纳塔基础上自主研发的名驭以10万元区间的低廉价格进入中低端公务用车市场,与另一款主攻一、二级市场的领翔组成北京现代目前的中高级车阵营。但纵观中国车市,北京现代的这一组合并没有为其打开利润可观的中高级核心市场。

事实上,2010年,北京现代在销量上涨的同时,利润也实现了一定的突破,前8个月利润同比增长达到150%。这一增幅的背后,是高端车型ix35、领翔、名驭、途胜的销售占比从2009年的仅15%上升到26%。这也进一步坚定了北京现代快速“向上走”的决心。

“可以预见的是,随着明年上半年第八代索纳塔上市,高端车型的销售占比有望达到30%以上。”北京现代方面预期。

但是高调的第八代索纳塔并非没有风险。这种风险同样集中在外形涉及和产能瓶颈两方面。在中国车市,因为外形过于前卫和产能无法保证供给而导致好产品错失市场机会的前车之鉴并不少。

就外形而言,在美国,第八代索纳塔是养眼的,但是在中国,年轻时尚的第八代索纳塔能否一炮而红却仍是未知数。这与前几代索纳塔的品牌定位不无关系。第八代索纳塔的流体雕塑设计虽然符合年轻人的审美,但在中国,索纳塔车主给人的感觉却仍停留在稳重的中年人阶层。

对于业界的担忧,卢载万回应称,“消费者调查反映,领翔是比较符合政府采购的。但他们一致认为第八代索纳塔更符合私人购车者。第八代索纳塔的外观比较独特,在中高级车型中属于前卫,所以目标客户也是针对年轻的客户。”在他看来,客户的感觉各不相同,“关键在于市场营销”。

而李峰则采用了迂回战术,“起亚是定位中年人群的,我们跟起亚是分开的。”

北京现代的另一个软肋则是无法破解的老生常谈——产能。对此,北京现代采取了务实的态度。据介绍,在2011年产能分配上,第八代索纳塔成为首要照顾产品。无论是新车老车,都将在产能上让路。虽然两厢瑞纳也属新车,但李峰表示,瑞纳今年仍将主推三厢,两厢为辅,“瑞纳不好再给力了,再给就过了”。同时,索纳塔也将实现垂直换代,不会两代并行销售。

差异化的产品策略将成为北京现代最大的调节手段。北京现代总经理卢载万表示,“领翔是符合政府采购和特殊市场需求的车型,我们会将生产线保留,有特殊市场需求的时候我们就会继续生产。”

对于这种产能瓶颈下的重大转型是否会使北京现代错失2011年的市场机遇,李峰坦言,斯柯达、丰田都早已将现代锁定为在华的竞争目标。“在中国我们排名在第四,前三名基本就是那几家换来换去的,但第四名在不断变化,所以其他企业都是瞄准第四名,而现在盯着老四就是盯着韩系了。”

在北京现代盯着雅阁、凯美瑞的时候,其他车企却在盯着北京现代。从这个意义上讲,第八代索纳塔向中高端市场的进军也将成为韩系品牌向上的一次冲击。

去年激进销量目标落空 东风风神品牌再造

本报记者 张煦 实习记者 陈晓伟 北京报道

对于东风集团来说,2010年旗下合资企业都获得“大丰收”,唯一的遗憾是自主品牌风神业绩不理想。而这块短板将有望在今年得到弥补。

四大汽车集团中,东风的自主品牌乘用车起步最晚,风神上市后一直不温不火。在一汽、上汽自主品牌轿车已于中高端市场站稳脚跟、长安自主品牌在经济型轿车市场发展迅速并准备计划向高端冲击的背景下,以中级车起步的东风自主品牌危机四伏。

2009年,东风风神制定了1.8万辆的销售目标,顺利实现。于是,公司为2010年制定了过于激进的6万目标。岁末盘点,仅以2.8万余辆的销量交了答卷。

在东风乘用车公司副总经理李春荣看来,东风风神在市场上表现平平,主要有两方面的原因。首先,风神品牌知名度不够高。其次,则是消费者对风神品质的不信任。

于是,针对这两项的提升举措开始展开。

首先,一系列新车型、特别是高端车型将陆续上市。1月18日,东风风神2011款H30上市;4月份,还将推出一款crossover的跨界车型。此外,一款高于目前H30、S30级别之上的新车也在2011年年底下线,目前代号为“风神S60”。而SUV车型,也被列在风神的计划表中。除新车之外,今年10月一款A平台的1.6升发动机将进行批量生产,初期产能将达到6万台,一期产能达到30万台。届时,S30、H30及一系列新车将搭载这一自主研发的发动机。除1.6L之外,该工厂未来还将生产2.0L、2.4L及1.4T排量的发动机。

关于风神未来的产品线规划,李春荣透露,小排量、轻量化将是产品在未来的主要趋势。搭载1.3L排量发动机的小型轿车产品将有望在2012年推出。同时,为了进行品牌增值,风神的后续产品规划中,除基于A级车之外,B级车平台也在研发当中。

渠道建设也是2011年风神欲加速布局的业务。目前,东风风神一级销售服务网点有110家,基本上覆盖了二、三线城市,2011年计划增加30家左右。使得一级网点在今年年底达到150家。在一级网点之下,还将增加400多家二级网点。

在品牌层面,风神也在不遗余力地展示其品质保障。如历时223天的东风风神“征服五大洲”品质之旅等。“我们也邀请客户到工厂去实地参观,看我们的生产、组装。通过这些活动与客户沟通,让他们相信我们的品质没有问题。”本月20日,东风与美国NBA签订长期战略合作关系,去年尝试体育营销的风神,希望借助NBA这一最具影响力的赛事平台提升品牌知名度。

> 东风乘用车希望,将2011年作为品牌再造的元年。为此,东风风神今年设定了相对务实的销量目标,即4.2万辆,同比增长50%

东风乘用车希望,将2011年作为品牌再造的元年。为此,东风风神今年设定了相对务实的销量目标,即4.2万辆,同比增长50%。

热销车产能不足 各厂商机动应对

本报记者 刘晓林 北京报道

在日前由新浪网主办的“新浪年度车2011颁奖盛典”中,现场颁发的19个奖项里,包括途观、大众CC、奥迪Q5、奔驰E级长轴距版以及宝马加长5系等2010年的热销车型皆榜上有名。但这些车型的厂家代表上台后都首先致歉。道歉的原因都一样:由于产能问题,这些车型都不得不让消费者等待了太长时间。

放眼望去,大部分车企的扩产计划都要等到2012年才能投产。在中国车市,对市场机会的把握决定一切。这意味着,2011年,拥有热销车型的车企如何化解产能危机将成为能否保住市场份额的关键因素。

除了道歉,出现在新浪颁奖典礼上的厂家代表们还集体承诺,今年会加大热销车型的供应量。记者了解到,进口弥补国产、调整产能在各产品间的分配、现有生产线升级,都将成厂家的“扩产”手段。

“引进最新机动的产品是我们策略性的一个大方向”,宝马(中国)汽车贸易有限公司总裁许智俊表示。他所称的“机动产品”是指在国产无法满足中国市场需求时,从国外进口一批相同的产品作为弥补,放在国产车的渠道中以国产车的价格进行销售。

运用这种策略的典型代表就是宝马和奔驰。其旗下各拥有一款超级热销的国产旗舰车型,而两个品牌的国产生产线目前都已处于满负荷状态,新工厂的投产则需等到2012年。宝马(中国)汽车贸易有限公司总裁许智俊日前接受记者采访时表示。

实际上,通过进口弥补国产的策略两家豪车品牌早已屡试不爽。2010年初,在华晨宝马国产的3系无法满足市场需求时,为了不错失机会,宝马进口了一批3系到中国。许智俊介绍说,“3系当时我们的产能已经达到了顶点,引进进口3系是一个短期的辅助,来满足我们消费者的需求。这也是我们对客户满意度的一个短期的支撑辅助行动。”

事实上,今年为保证加长5系的供货,华晨宝马将调低宝马3系的产能,将更多的产能分配给加长5系,同时,通过进口3系来弥补市场的需求。

同样的原因,奔驰在过去几年中也多次使用这种“机动策略”。去年7月,奔驰中国在停止进口E级车以后,北京奔驰仍通过特定渠道进口了一批E级车并在国内销售。对此,奔驰(中国)汽车销售有限公司销售与市场营销执行副总裁郝博解释说,这是由于当时北京奔驰刚调整了新E级的生产线,产能没有完全释放,国产E级车无法完全满足市场的需求,“我们增加了一部分进口的E级车进行销售,这种情况是非常正常的,它能够让国内消费者更快拥有奔驰E级轿车。当然,无论是国产E级车,还是进口的E级车,它们都是通过相同的经销商网络进行销售的。”

不过,这种进口车卖国产价始终不是长策,对于跨国厂商而言,期间的利润损失是肯定的。“这只是一个短期的策略,最后我们还是要解决我们的产能问题”,许智俊强调。2012年新工厂投产后,华晨宝马的产能将提到15万辆,产能的局限也将随之打破。“我们还是有一些产能增长的空间,相信2011年这方面的压力会有所缓解。”

对于更多的细分市场国产热销车型而言,新增生产线则是最有效的途径。

“有破解之道,我们为途观新增了一条生产线”,上海大众内部人士告诉记者,这条生产线以落户上海大众的第三工厂,具体能增加多少产能目前还不清楚。

在上海大众的第三工厂,斯柯达和大众品牌全面共线,途观、新领驭、途安、明锐和昊锐五款重量级车型的生产都集中在此。为了保证终端市场途观的供应,上海大众不得不在去年一度削减了其他车型的部分产量。据悉,截至去年底,途观累计的订单至少要两三个月才能消化。新的生产线投入使用后,供应紧张的现象将得到缓解。

相比之下,大部分热销车型只能采用生产线极限负荷的“机动方式”应对2011年的市场需求。

“2011年,Q5将加大产能”,针对越拉越长的订单周期,一汽—大众奥迪销售事业部公关总监卢敏捷在新浪颁奖礼上表示。这种扩产将以原生产线升级、加开更多班次的形式进行。据悉,由于等车时间过长,许多地区已经出现经销商暂不接受Q5的情况。而为了保住客户资源,很多奥迪经销商开始以赠送礼物的方式进行挽留。

宝马(中国)汽车贸易有限公司销售副总裁陆逸同样表示,“我们采取两个办法,第一,积极供货,争取尽快把产品交到客户手中。第二,针对消费者等待时间长的一些热点车型,增加回馈礼品给客户。”

联合卡车“高价”营销

本报记者 杨小林 芜湖、北京报道

作为联合卡车的大股东之一,奇瑞早在三年前就筹划进军重卡市场。近日,联合卡车U460上市,让奇瑞真正圆了自己的重卡梦。不过,在很多业内人士看来,售价68.8万元的U460,价格明显高于国产重卡(大多45万元以下)。

作为重卡新兵,联合卡车如何依托U460,成功实现自主卡车在中高端市场的真正破局?这是摆在销售老总涂小岳面前的一道难题。

差异化定位

与国产重卡固守中低端市场不同,联合卡车从一开始就将市场目标瞄准了进口高端重卡与国产重卡的“空白地带”——45万元~80万元的重卡市场。在产品定位和市场定价上走差异化竞争路线,是联合卡车从国产重卡中突围的第一步。

为此,联合卡车并没有像国内重卡行业的“前辈们”一样,通过引进国外成熟的重卡平台技术来“二次开发”,而是依托股东各方在行业的优势和资源,并结合欧洲最先进重卡技术,开发出一个全新的UE重卡平台。

“如果用别人现有的技术平台来开发,几乎不用冒什么市场风险,但是定价肯定是要由别人说了算。”集瑞联合卡车营销服务有限公司总经理向记者举例道,国产的山寨苹果手机,售价只能卖到苹果的1/5甚至1/10,就是因为不愿创新。

“因为你的很多竞争对手也是这么做的,而重卡消费者都会算一笔账,他们根据车型平台再一对比配置和价格,就知道你生产出来的车应该值多少钱。”在涂小岳看来,联合卡车推出的全新UE平台,仅此一项就与对手拉开了差距。

在联合卡车高调出击国内重卡市场时,这片领地已经被人看做“红海一片”:售价动辄百万元的进口重卡牢牢占据“金字塔”需求的制高点,而国产重卡由于受制于技术和品牌的双重瓶颈,只能在45万元以下的价格区间展开搏杀。

为此,国内不少后期进入重卡领域的企业,甚至不惜以“低技术、低成本”方式向老对手发起价格战,为的就是在短期内抢到一定的市场份额。对比之下,联合卡车却在“反其道而行之”,不仅高调出击中高端重卡领地,而且扬言要通过颠覆传统的重卡产销模式,做中国重卡的“领军者”。

“我们的目标是在第一年销售1.2万辆重卡,目前我们已累计接到订单超4000个。”涂小岳告诉记者,目前的重卡市场还有大量准重卡,今后纯重卡市场发展潜力很大,重卡客户对产品技术、性能的需求也会不断升级。

利用金融杠杆

“我根本不卖卡车。想用卡车吗?那好,我们坐下来谈一谈以什么样的价格来用这款车。”在涂小岳眼中,客车的用户需求与轿车完全不同,前者对产品的使用权更为在意,因此这类消费者更愿意接受“租赁销售”模式,后者是一种不以产权转移为目的的营销手段。

当然,联合卡车并不排斥要将产品卖给用户,其推出的创新营销服务模式,也将令常规重卡销售“卖车挣钱+售后维修挣钱”的模式得以颠覆。

记者了解到,一个更为大胆的重卡租赁计划正在稳步推进——通过完善的金融服务体系,联合卡车要在国内首开重卡租赁销售的先河。在此之前,只有三一重工这样的专用车生产企业,在租赁营销上获得了成功。这无疑激励了后来者联合卡车。

“经过市场调研发现,很多客户其实并不需要购买一辆重卡,如果可以的话他们宁愿租一辆。”在银根紧缩的预期下,定价远高于国产重卡的联合卡车,如果要降低消费者的“准入”门槛,就需要更多金融政策的支持。

涂小岳认为,联合卡车的股东方——奇瑞和中集旗下各有金融公司和财务公司,这将为集瑞联合卡车的销售提供很大便利。

接下来的问题是,如何通过营销服务的新举措,让消费者认可重卡租赁其实远比买一辆更划算。对此,联合卡车给出的答案是“一体化服务”。

涂小岳告诉记者,实际上售价68.8万元的U460高端牵引车,不仅包括车的价格,还有连“进口重卡都不敢承诺”的三年或36万公里的免费保养,此外,购车时的金融服务,购车后超长质保期的配件服务、车队信息管理甚至物流业务支持等都包含在车价内。

编辑:吕尚春 E-mail:bu728@263.net 美编:撒文静 2011.1.24

绿地:潜水者秘径


张玉良 绿地集团董事长 PHOTOTEX/ 供图

本报记者 陈哲 上海报道

继 2008、2009 年住宅销售收入仅次于万科后，绿地集团在 2010 年再次进入中国住宅销售收入前三的位置。但是绿地似乎从没在大众眼中获得与这种成绩相称的名声。或许因为其几乎与招摇的“地王”绝缘，也或许因为他早早将商业模式重点转向二、三线城市。

虽然绿地集团被公认为拥有中国最良好地方政府关系的房地产商，但用这个单项理由来支撑其在过去几年中的迅猛扩张，显然没有说服力。尽管同样保持着低成本和极高的存量资产周转率，上海绿地集团董事长张玉良却开始一反常态地高调宣称，绿地比起万科或者万达有很多优势。

很难简单地归纳这只神秘大鳄的核心竞争力在哪里，但在过去几年突飞猛进的生长中，绿地显得章法十足。

“潜水”的大佬

2010 年，绿地在住宅销售收入上排名第三，如果把商业部门计算进去，总量应该在 700 亿元，在销售收入和面积两个指标上都仅次于万科。如果再把能源加进去，销售收入达到 1300 亿元，已经是以房地产为主营业务公司中的老大。

2011 年，绿地在房地产业务上的计划是销售收入达到 1200 亿元，集团总收入超过 2000 亿元。一位绿地集团内部人士介绍:“这是张总(张玉良)定目标的一个习惯，每年最终实现的业绩不出意外都会超过年初对外公布的数字。”

张玉良说:“光房地产业务，可能今年就基本接近万科的水平了。我们的信心在于绿地两个方面的优势。”

2010 年，绿地的净资产回报率达到 30%，超过了万科。张玉良认为在这一点上，绿地对资金的运用率比万科效率更高。张玉良说，绿地普通的项目，一般半年就基本上能够回收成本。

事实上，在过去很长一段时间，绿地都以万科为榜样，学习万科的管理、创新和标准化。绿地目前业已进入 45 个城市，今年还会进入 10—15 个城市，这方面与万科差不多处于同一水平线上。但在土地获取模式、产品开发结构等商业模式上又与万科有所不同。

从去年开始，万科加大在商业地产的投资，郁亮对此的解释是，“自己过去的资本金不多，只是新鸿基的一个零头。”目前资本金规模只有万科 40%的绿地，早在 2005 年就开始转向商业地产项目。2010 年，其商业和住宅的比例是 35%和 65%，张玉良希望在今年将该比例进一步提高到 4:6。

与此同时，绿地还在推广商业产品的标准化，在不同层级的城市配备不同规模的酒店、办公楼和商场。“基本上我们的酒店、商场是自己持有，办公楼会根据当地需求做一部分的出售。”张玉良说。

“我们目前在全国有超过 11 幢超过 300 米的高楼，这个品牌知名度是其他的国内商业地产商达不到的。而这些商业地产的竞争力很高，得力于我一开始就与世界顶级的设计师合作。”

> 郁亮在评价绿地发展模式时说，万科赚了很多战术的钱，绿地则赚了很多战略的钱

张玉良曾私下对人说，“等绿地在各地超高层、综合体、商业设施运作起来，相信不会是万达的水平。”

“郁亮在去年评价绿地发展模式时说，‘万科赚了很多战术的钱，绿地则赚了很多战略的钱’。我相信他说这话是发自内心的。”张玉良说。

毫无疑问，万科在股份制改革、住宅产品标准化、企业文化等方面的率先耕耘，早已在业界树立标杆。但郁亮的上述表态，肯定了张玉良在大方向上的独到之处。

爆发的路径

与“二王”(王石和王健林)不同，绿地的国资身份下，张玉良亦官亦商，以商、住两种武器深耕地方政府。

绿地在全国性扩张过程中的模式特征非常明显，新城区综合开发中打造城市综合体和超高层产品，这与当前国内二、三线城市新城区快速扩张的时间段相吻合。

其中的超高层属中长期投资，资金压力大，回收周期长，很多开发商望而却步，但绿地却能够“懂得政府的战略和要求”。它每到一处，总是能跟现代服务业的东西结合起来，而这正是地方政府最喜欢的方式之一，大大增加了绿地谈判的筹码。

2001 年，“被迫”走出上海的绿地来到江西南昌。其时南昌市政府为了开发赣江西岸新区，已将市政府大楼迁到当地，但鲜有开发商跟进。绿地受到政府的邀请，“什么条件都可以，你只要来”。

最终，绿地以每亩 46 万多元受让 200 多亩土地，折合楼面地价仅 300 多元/平方米，开发了南昌首个高档住宅楼盘“绿地滨江豪园”，很快就销售一空。目前，这个正对南昌市委市政府的楼盘单价已超过 7000 元/平方米。

而后绿地又在西岸开建梵顿公馆、中央广场、枫丹白露等住宅或商用项目。中央广场 2009 年 6 月开工时，江西省委书记苏荣到场宣布项目开工。“省委书记自己出来宣布房地产项目开工，他们的历史上没有。”张玉良说。

进军南昌之后，绿地坚定了全国扩张的战略，既沿着地方政府改造城市的思路去竞标拿地、投资开发城市综合体与超高层建筑。

知情人士透露，2009 年，张玉良到济南考察，当地官员建超高层地标欲望强烈，绿地决定接标。与官员商谈超高层项目时，张玉良提出将 11 亿元地价降到 8 亿元。几经商讨，结果是地价不变，政府将原给绿地的 2000 亩捆绑用地增加至 2500 亩。

在徐州新城，新鸿基一块土地囤积三年不开工被政府收回，政府找张玉良求援，地价由 90 万元/亩谈至 82 万元/亩，数月后，绿地在该地块动工。

正是通过上述方式，绿地这几年以低价吸入大量土地储备，每年年底能保持 5000 万—6000 万平方米的土地储备。张玉良保守测算，绿地项目获得的方式，在各地通过邀标、协议方式获得土地的比例在一半以上。

中房信分析师薛建雄评价，改革开放以来，地方经济飞速发展得益于两条:土地财政和招商引资，绿地的全国战略刚好将两者有机结合。

正是由于有了政府最大化的支持，前期开发成本的降低让绿地可以利用较大的杠杆布局全国数十个城市，并保证稳妥的资金匹配，最终成就了绿地项目的高溢价。

与此同时，绿地在地方上与银、企的良好互动，使其在没有资本市场支持下，仍能保证稳定的现金流。仅 2009 年，就获得接近 500 亿的银行授信。

“差异化竞争、低成本、银行信贷支持，是其全国扩张的基本模式。”薛建雄说。

多元化的奶酪

中国不动产研究中心的一份报告认为，绿地最重要的发展阶段在 2004 年以后，这段时间可谓绿地的高速增长时期，背后推动因素除了巨量廉价土地储备外，还有多元化产业互动对房地产主业的推动。

“企业做大了，应该考虑适度多元化发展，单一主业稳定性差，抗风险能力低。”张玉良说。张玉良认为，仅靠一个产业做到营收 500 亿甚至 1000 亿的企业稳定性很差。需要找到一个与之相平衡的产业来相互呼应。

2008 年房地产调控，“绿地也困难，但比单纯做房地产小很多，因为有其他产业的现金流。”张玉良说。从 2008 年下半年开始，绿地拿地频繁，成为极少数“抄底”成功的企业。“我们 2008 年底就开始有大量资金流入，因为银行对能源产业的松闸比地产要早。”

能源产业现金流丰富、增长速度快，2008 年绿地的能源盘子还不到 100 亿，2010 年，绿地已经接近 400 亿，并拥有了 7 座煤矿，年产能超过 1100 万吨。

事实上，张玉良心目中更希望拥有一家自有银行。此前绿地已经入股上海农村商业银行、东方证券等。2010 年，绿地又认购了锦州银行 1.5 亿股股份，成为后者的第四大股东。张玉良透露，如果顺利，今年很可能控股锦州银行。

此外，2009 年成立的奉贤绿地小额贷款公司，去年的贷款规模超过 10 亿元，并在今年有望增资至 10 亿元，成为中国经营规模和贷款规模最大的小额贷款公司。

在张玉良的宏大目标里，绿地旗下金融板块控股的银行资产规模将在 5 年内达到 5000 亿的规模。

“如果今后产业和金融的融合能够落实，绿地将迎来再一次的爆发式增长。”一位上海国资分析人士说。

本报获悉，上海市政府甚至更高层对绿地的期望，不仅仅是成为全国的龙头企业:2011 年，一个赴海外发展中国家以投资（房产）换能源的计划，已悄然展开。

绿地、万科、万达业务比较

项目	绿地	万科	万达
2010 年房地产销售收入	700 亿元(集团收入 1250 亿元)	1081.6 亿元	超过 700 亿元
2010 年销售面积	743 万平方米	897.7 万平方米	不详
2010 年末土地储备	超过 5000 万平方米	3000 万—4000 万平方米	已开业、在建和已取得土地尚未施工的持有物业 (含商业和酒店)面积超过 1200 万平方米
主要融资渠道	银行	银行 股市	银行 私募
投资性物业价值	100 亿	起步阶段	566 万平方米
商业模式	以新区城市综合体为核心的商住并举 适度多元化	过去一直专注标准化住宅产品线流程管控精细	以新区城市综合体为核心的商住并举 标准化的商业产品线 拥有国内首屈一指的商业资源
关键词	政商	标准化	订单式商业
企业性质	国资主导	民营	民营
成立时间	1992 年	1988 年	1988 年
战略变更历程	2001 年走出上海开发南昌红谷，正式确立按照政府兴建城市的思路打造城市综合体的思路	2001 年 9 月转让深圳万佳百货股份有限公司股权，正式树立住宅专业化形象;2010 年宣布再次涉足商业地产	2001 年，全国的第一个商业地产项目长春万达商业广场建成，万达走上了“商业 + 住宅”两条腿走路的业务模式。
核心产品体系	新兴城市综合体	“延长产品线、锁定终身客户”涵盖了一个人年青到年老各个阶段所需要的住宅形态。	经历了专卖店——多种业态订单模式——城市综合体
应对调控案例	凭借多元化战略，在 2008 年调控期间大肆扩张;错过多次上市机遇	抛出拐点论，错过 09 年大反弹	未抓住改制时机一举上市

据公开资料整理



2011:房价七问



本报记者 周亚霖 北京报道

2011 年房价会走向何方?

从过去的几年看,除 2008 年突发的金融危机令房价“休克”并下跌 20%之外,从 2008 年下半年到 2009 年、2010 年,尽管调控政策有如洪涛骇浪,但房价却“稳坐钓鱼台”,步步追涨。

2011 年房价何处去?任何一种单向的力量,显然无法触动房地产整体格局,必然是各种变量的汇集、叠加,才能产生最终的合力。在本文中,沿着供需的主线,同时勾勒出货币供应、信贷政策、保障房、调控政策这些变量对供需的冲击,我们试图给房价判断找到一个参考的坐标。

供应

供求关系的变化,是支配市场价格的最基层法则,最表象,也最可靠。大部分业内人士认为,今年的供应量比去年要大。

华远地产董事长任志强认为,从增加供给的角度看,自 2009 年 9 月份投资增长开始恢复之后,2010 年年初达到了 38.4%的历史最高增幅。2010 年全年新开工面积约 14 多亿平方米,在施面积近 40 亿平方米,都创历史新高。

中投证券认为,2010 年房地产投资、新开工、施工增速创近 10 年或 7 年来新高,2011 年供给无忧。2010 年商品房新开工面积增速 40.7%,全年投资增速 33.2%,均创 10 年来新高,

虽然供应量同比增加明显,但绝大部分人士不认为这种增速对房价有明显的影响,因为他们的判断是,供应和需求相比显得不足。

也有例外,瑞银执行董事、亚洲房地产研究主管王震宇称,鉴于 2010 年第四季度以来,房地产存量不断增加,因中国政府不太可能放松或转变其房地产调控措施,房地产开发商可能被迫降价。2011 年第一季度中国一线城市房价可能较上年同期下跌 10%,但三线城市的房价可能上涨,涨幅至多 5.0%。这是鲜有的“看空”声音。

多年以来,凡预测或者对赌房价下跌者纷纷“落马”,从徐滇庆到牛刀无不如此,以致于“房价”成了烫手的山芋,无人愿碰。

土地

土地是供应的根本。这个变量牢牢掌握在政府手中。任志强称,政府上半年不给你土地,下半年顺着行情走势,又把土地价格提高了,因此土地单价提高幅度很高,远远超过了房价的增长比例。今年的房子基本上是在去年高价的土地上生产的。

如果各地政府在 2011 年初就加大供应,在 2011 年末第三、第四季度就能对房屋的供应形成影响。但大部分业内人士认为,在地方政府对土地财政的依赖没有本质改变之前,他们不会贸然对土地加大供应,还是会按照以往的节奏行事。

> 多年以来,凡预测或者对赌房价下跌者纷纷“落马”,以致于“房价”成了烫手的山芋,无人愿碰

近期,北京也将有 4 块高价地房子陆续入市。另据透露,现在北京市面上私下协商转让的土地涨幅非常惊人。

地价高是受访的开发商认为房价难降的重要因素,是无法控制的刚性成本。

需求

如果狂热的需求无法抑止,当前供应规模是无法让房价冷却的。

受访者阳光 100 常务副总裁范小冲、华侨城北京营销总监宋翔华、太和保兴房地产开发有限公司副总经理杨晓锋都认为,从销售一线观察,需求是非常旺盛的。

去年 10 月之后,全国各地先后都出现了日光盘。今年初,北京房山万科长阳半岛 1.7 万元/平方米还在当日售罄,追捧小户型的是所谓的刚需。

但是,富人的刚需也非常惊人。在限购的情况下,当年的地王广渠门 15 号地块入市名为“金茂府”,4.5 元/平方米的单价,最小面积为 210 平方米的户型,还没有正式开盘,就已经内部认购完毕。

从总体看,去年年中任志强曾经预测全年的销售量会比去年下降 10%左右,约为 8.5 亿平方米,特别是出台了“9.29”国五条和 16 个城市的限购令。任志强感慨自己大大地低估了刚性需求的力量和这种合力之下的购买能力。目前看实际的销售面积也许不但不比去年低,反而在强力的措施之下比去年还多了。

行业资金链

开发商缺钱不缺钱?会不会降价大甩卖呢?行业资金链是改变商品价格的导火索。

对开发商资金链表示乐观的声音认为,2010 年银行信贷的总量压缩了,但房地产行业月均所获得的贷款额却增加了。任志强甚至称,虽然 2010 年全年公开资本市场的融资减少了,但开发企业的到位资金首次突破了 6 万亿元,远远大于已完成的 4 万多亿元的投资额,保留着充分的发展余地。

同时,开发商的融资渠道在多元化,对银行的依赖在逐步减轻。中投证券认为,2010 年在收紧房贷的情况下,房地产开发资金来源中,国内贷款、其他资金、定金、预收款和个人按揭贷款增速降幅超过 23 个百分点,但利用外资和自筹资金大幅增长超过 30 个百分点,企业通过加快销售自筹资金的能力依然强劲。

但人民大学经济学院认为,在房地产新政持续的基础上,货币政策的调整以及房地产调控加码,2011 年上半年房地产行业资金链将出现严重问题,从而引发房地产市场全面调整时期的到来,房地产投资增速将出现大幅下滑,会出现部分房地产企业抛售。经过测算,他们认为在 2011 年二季度房地产资金会逆转。

当然,如果要对开发商实行非常强硬和严苛的信贷政策,同时如果配股、增发等公开资本市场融资像北京万科总经理毛大庆所说的那样“想都别想”,也许会出现人民大学经济学院判断的一幕。人民大学的判断就是基于 2008 年那场房价“拐点”,他们担心历史重演。但确实,开发贷的利息是否会不断加码,以及贷款难度变化是目前开发商最关心的问题。高策地产顾问董事长李国平认为,从今年初的融资譬如开发贷来看,形势不容乐观,目前已经有一些开发贷批了放不下来。

但从 2010 年开发商联合拿地频率之高,也可见“行业自救”的能力在经历了 2008 年之后不断加强。这在一定程度上,减免了地产企业“含泪甩卖”的可能。

货币供应与通胀

钱毛了,所以财富涌向房产。这个简单的逻辑,正令人生畏地炙烤着房价。

2010 信贷计划为 7.5 亿,实际为 7.95 亿元。今年计划 7 亿元,专家普遍预测最终贷款将达到 7.5 亿元。M2 增速将会是 16%是大部分经济学家的观点,也就是说,今年虽然比前两年有所减速,但总量依然很大,因为基数变大了。

下转 39 版

唯一的竞拍者

富力摘取广州杨箕村土地

本报记者 邬琼 广州报道

1 月 18 日下午 3 点,广州市土地交易中心挂牌拍卖杨箕村土地,到场的记者与 20 位专程赶来观摩拍卖的杨箕村村民最终没有等来竞争拍卖的场面。

3 点左右,杨箕村土地由唯一报名竞拍的富力地产获得,竞拍价格为土地起始价 4.7265 亿元。一场原本确定为公开拍卖的土地竞拍,最终以协议双方并未在公开场合签署协议而告终。

在现场观摩的村民认为,没有竞拍使得土地价格未达到预期要求,接近 4 点时,广州市国土房管局对杨箕村出让一事做出了官方回应:其一,杨箕村旧村改造方案获得杨箕村 80%以上的村民同意;其二,土地竞拍者的资格限定来自于杨箕村村集体。

艰难的改造

2007 年广州猎德村改造后,杨箕村被广州市定为亚运会前必须改造的 9 个城中村之一。但一如其他城中村改造项目,杨箕村的改造步履艰难。

2008 年,在金融危机及房地产市场波动双重因素影响下,广州土地市场急转直下,2008 年 12 月,广州市建委负责人在向广州市人大汇报时认为杨箕村改造方案过于乐观,建议方案进行进一步调整。最初的杨箕村改造方案,预计土地出让的楼面地价为 6500 元/平方米,广州市建委认为,在 2008 年的市场环境中,杨箕村土地并不能卖出这一价格,融资出让资金不足以支撑村民回迁房建设。

2009 年 12 月 31 日,为在亚运会前解决部分城中村改造问题,广州市发布《广州市推进“城中村”(旧村)整治改造的实施意见》,各城中村改造可由村集体引入开发商,并协商制定改造方案,申报广州市,通过之后即可走完相关程序。由此打开的政策壁垒使得琶洲、林和、冼村等多个城中村改造项目得以顺利进入实质性操作阶段。

争议

改造主体的变更成为杨箕村改造新一轮的焦点。

与大多数村集体一样,杨箕村希望引入开发商进行城中村改造。其时已有消息称杨箕村与富力取得联系,有意将整个杨箕村改造交给富力地产。富力在 2010 年 3 月亦曾对外界表示,已经就杨箕村改造项目达成初步意向。

“7 月 1 日拆迁时,富力可能已经将钱投进去了。拆迁的钱可能就是富力出的。”有广州地产业内人士对本报表示。有消息称,富力地产已在杨箕村前期改造投入 3 亿元资金。

但 2010 年 12 月,广州市国土局将杨箕村融资用地挂牌出让,事态发展陡变。出让方对杨箕村土地的竞购者资格作出了严格限定,最终符合条件的企业除了富力外还有越秀地产。

“如果是富力与杨箕村商谈的改造方案,城建(越秀地产)拿下来岂不是要重新来过?”广州知名地产评论员韩世同表示。

1 月 18 日土地出让的争议核心在于,定向出让土地本身是不公平的,但如果不采取定向出让的方式,那么对杨箕村改造前期投入巨大的富力而言也是不公平的。这使得 1 月 18 日杨箕村土地出让变得异常尴尬。

为何杨箕村会在 2010 年末突然改变改造模式,由引入开发商改造模式转变为出让融资土地模式呢?

利益的平衡

1 月 18 日最终披露的杨箕村改造方案与当初公布的改造方案有所出入。杨箕村最终实际挂牌出让的融资用地的土地面积超过 6 万平方米,这意味着村民回迁安置房的用地将缩减至 5 万平方米。

> 20 多名杨箕村村民在竞拍现场见证了有着 900 年历史的杨箕村的土地荒诞地改变了主人

上述广州地产业内人士对本报表示,2010 年富力进入杨箕村改造之后,可能与杨箕村方面就商品房用地规模及容积率等改造方案进行了多次协商,最终杨箕村集体不得不在原有的方案上让步。

有接近杨箕村的相关人士对本报表示,为平息村民争议,显示改造的公正与公平,杨箕股份合作经济联社最终将土地协议出让的方式改变为公开挂牌竞拍的方式,并在制定土地竞购资格过程中考虑到了竞拍资格不能定向为富力一家。

未想 1 月 18 日,20 多名杨箕村村民出现在土地竞拍现场,见证了有着 900 年历史的杨箕村的土地荒诞地改变了主人。



北京热议人口疏散 房子决定幸福指数?

本报记者 陈文雅 北京报道

兔年春节即将来临，春运已经开始，来自全国各地的在京务工人员正涌向北京各个火车站和长途汽车站。奔波在艰辛回家路上的农民工恐怕还无暇顾及明年的工作，就在这个时节，几个也许将中断这些人数年在京打工生涯的政策正在出炉。

被这些政策所影响和波及的人群，将不仅仅是外地务工人员，还包括居住在北京东城、西城等内城区的数十万老北京居民，以及数百万在北京有长期固定工作但没有北京户口的常住人口。

在北京“两会”召开期间公布的北京市“十二五”规划纲要草案，提出了“人口调控”方案。方案提出，今后5年，北京要“遏制人口无序过快增长，将试行户籍指标调控人口规模”。

> 对于那些所谓“低端产业”的从业者来说，北京不再“欢迎你”了，他们自己或许还没有意识到，北京要把他们“挤”出去了

尽管人口调控不设总的人口控制目标，但草案提出“实行人口总量调控的属地责任”。

这意味着，旧城区将有70万世代居住在胡同巷落中的北京户籍居民被迁往顺义、通州、昌平等郊县；外地生源高校应届毕业生落户北京的难度将大幅提高；户籍指标将倾向于高科技产业、金融业、高端服务业等产业的高层次人才，而对“不需要的人才”和“低层次人才”则要严格控制；对于外来流动人口，则实行“以证管人、以房管人、以业控人”的政策，租住地下室和群租都将进行清理，外来务工人员的租房成本进一步提高……

即将在北京推广的“顺义模式”，其对“低端产业”的调控方面“取得了显著成效”。举例来说，废品回收行业以外地人居多。顺义区就投入5000万元统一设置8个再生资源临时收购点，将废旧物回收率提高到95%以上，使得从事回收的外地流动人口数从3000多人缩减到832人。

“顺义模式”还鼓励企业雇佣本地人。顺义区政府给企业明确下达“占地带就业”的具体指标，吸纳本区劳动力就业的给予奖励。如今在顺义，二、三产业岗位中已有一多半都是雇佣的本地劳动力。

对于那些所谓“低端产业”的从业者(大多数是外来流动人口)来说，北京不再“欢迎你”了，而他们自己或许还没有意识到，北京要把他们“挤”出去了。

在未来，有相当一部分产业转移出来的“低层次人才”将被河北将建的京东、京南、京北三座卫星城承接。规划到2015年，三座新城能容纳280万人。

按照方案，北京将实施居住证制度，也有一些外地户籍人口将因此受益，享受子女上学、社会保障、医疗、购车、计划生育优惠政策等市民待遇。中国人民大学教授毛寿龙说，北京居住证制度制定难度最大，原因是须在人口控制与市民待遇间找到一个平衡点，既能保证城市的吸引力又能控制人口规模。有消息称，这些市民待遇的前提可能是已在北京买房常住。如果这一消息果真成为现实，那么房子无疑将成为外地人在京生活幸福指数的分水岭，有房子的还能享受更多的福利，没房子的连买房都要受到限制。

再加上针对外地户籍人口的购房和购车限制政策，北京的人口政策引发了巨大争议：这些政策是否体现了真正的民意？

“这两天讨论最多的是，北京最突出的矛盾是人口资源环境的矛盾。好几位代表都说，外地人抢占了北京的资源，公交、医疗、教育、土地、水等等。有些外地人靠违法在北京生存，如小广告、办证、倒票等等。”SOHO中国董事长潘石屹在北京“两会”期间说。

城市之变

2004年，当江苏人刘芳从省内一所高校毕业后来到北京工作时，北京房价还没怎么涨起来，“比上海便宜很多，一百万能在四环内买到像样的房子了。”虽然那时的北京像个大农村，还对她这样长期在京生活工作纳税却未取得北京户口的“外地人”搞户口歧视，但她仍然舍不得离开。“在老家，给新生儿打各种疫苗，每种都要收好几百块钱，在北京这都是免费的。在北京，电视装机顶盒都是免费的，我们老家现在也在推广数字电视，要自己交几百块钱装机顶盒，不交钱就什么电视频道也收不到了。”

然而，最近几年北京的变化，让刘芳觉得这里和南方的城市变得越来越像了。“到处都拆迁，到处都是工地，到处都在盖高楼。”而随着来北京淘金的流动人口不断增多，北京对待外地人的态度也在发生微妙的改变。北京城市人口规模已经达到1972万，大大超过国务院2005年批准的2010年控制在1625万以内的红线。一些官方研究机构做了各种调研，结论是北京人口（包括常住和流动）最大承载量为1750万，即便现往郊区疏散200万人，也只是恢复到承载极限。

研究机构称，人口爆棚的北京面临严重的资源危机，目前北京年人均水资源仅210立方米，是中国年人均水资源的1/10。

后疏散时代北京去向何方?

“人口疏解主要是为了保护修缮老城区的历史风貌以及建筑，从而留住北京的根，同样要留住北京的记忆。”西城区文委相关负责人介绍，对疏解人口，尽量做到只是生活区域发生了变化，但习惯和文化还是原貌。

在新建设的城区，各项生活配套设施并不完善，对于被疏散出去的“低层次人才”来说，其消费能力本来就不高，被疏散出去后，生活成本反而将进一步提高。

互联网从业者骆磊在微博上说，“控制人口只会调高房价，一些北京户籍不缺房子。真正缺的是为北京户籍贡献GDP和衣食住行的非北京户籍人，为其淘粪、为其扫垃圾、为其提供早点、为其建筑房子……方方面面无法享受北京户籍待遇的中国籍公民。”

一位人口研究人士称，只看到人口疏散，而忽略城市功能和产业的疏散，将给北京市未来的发展埋下隐患。如果只疏散人口，而不注重医疗、教育、产业等城市功能的跟进，新城就会沦为“睡城”，交通日益拥堵，城市病恶化，城市就逐步丧失可持续发展能力。

首都经贸大学产业经济研究所所长陈及表示，解决人口问题，基本途径就是通过产业转移，把过多的人口通过市场化方式转移出去，“除此之外的其他种种办法，如严格的户籍管理制度，有些人建议实行的人员引进、限制或禁入制度，对城中村实行封闭式管理等，都是治标不治本的权宜之计，有些还因涉及对公民基本权利的侵犯而在实践中难以真正实施。”

2011:房价七问

上接38版

现在的经济学界人士对通胀的判断已是高度一致了，但通胀的高低略有不同。

开发商敏感地感觉到，现在客户买房的心态已经从投资变成保值了。

现在很多城市的租售比（年房租与总房价的比值）只有2%，单从投资回报率而言，比一年期定期存款利率还低。如果是贷款买房，则要承担6%以上的资本成本，不少人的月供远远超过租同样房子的租金。但即使这样，还是有很多人义无反顾的投入“房奴”的行列中，为什么呢?答案无非如下：

一、负利率太严重了，现金缩水太快。都知道买房不划算了。但有什么办法能让钱比存在银行里强一些呢？股市屡屡破发，美元也在贬值。

二、历史经验让很多人相信，房价涨幅能跟上通胀的速度，在M2大跃进的过程中，唯一能与之匹敌的就是房价的增速。

三、房租有巨大的上涨空间。2010年上半年北京同比房租上涨了20%左右，业内人士认为在大通胀的背景下，这只是刚刚开始。所以，现在的租售比2%未必代表将来。随着房租上涨，租售比重回合理空间也是可能的。

但加息会成为答案一的变量因素。

信贷政策:加息

加息影响的不仅仅是贷款买房者的持有成本，利息的改变直接影响着存款动向，如果存款利息越来越高，那可能有相当部分人会选择存款而不是买房保值。加息改变的是对房屋的投资需求。

任志强认为，利率属于房地产调控系列里面管不了的部分，如果通胀继续，按照现在的负利率起码要加息150个基点，通常利率再加250个基点的时候，房地产就开始出现下滑，严重下滑。（加2.5%相当于加10次0.25%，估计难度还是不小。）

那会加息几次呢？北京大学房地产金融研究中心主任冯科认为，按照央行以往的惯例，今年加息最多四到五次，而且每次加息的幅度都很小。因为加息幅度过大可能会影响私营企业的利润率等等。

阳光100常务副总裁范小冲、虎杰投资机构首席分析师张寅和华侨城北京的营销总监宋翔华都一致认为，在负利率时代，投资无门的渠道下，买房还是投资最普遍的行为。不断加息到了存款跑赢通胀还是有一段距离。

房地产税

如果我们的房产税是在市场严重供不应求的情况下产生的，它对房屋价格几乎没有任何意义。但是如果是在供求基本平衡的情况下或者是供大于求的情况下，则会对市场产生比较大的影响，因为只有成本的提升才会导致人们消费行为的改变。

任志强的团队对税收做了一个研究，得出的结论是，房产税并不能影响房屋的价格，房产税只能间接的影响房产持有的成本，同时改变人们对房产持有的消费行为，通过消费行为转换市场中的供求关系，间接影响房屋的价格。

这个判断使得问题又回到最初，即供需是否平衡了？

如果房地产税像水费、电费一样是日常征收持有费用，也会因为房产增值的强势地位，使这个影响可以忽略不计。



欢迎订阅2011年《经济观察报》，全年订阅价格132元
各地邮局均可订阅，邮发代号23-327
征订电话：11185 报社咨询电话：010-64209022-1175
书评增刊每月出版一期，订阅用户专享。

理性，建设性
经济观察报
The Economic Observer



侯鸟式生活有点难

房地产高铁神话批判

本报记者 胡芳洁 北京报道

高铁可以有效地连接居住地和工作地吗？

河北省在2010年底推出“环首都经济圈”规划之后，最直接的反应就是河北临近北京县市的楼市暴涨，高铁、轻轨等快速交通规划的蓝图，在其中功不可没。未来能居住在河北，工作在北京吗？这也许并不是一个快速交通就能简单解决的问题。

高铁族与被高铁

关于高铁上班族，首先要看上海。

这群利用高铁上下班的人们，在上海附近地区已经出现。赵女士就是其中一位。

> 从高速铁路的定位来看，本身不在于通勤，而是在于商务活动、旅游观光等功能

赵女士工作在昆山市，丈夫李先生则在无锡工作，夫妻二人在两个城市都有房子，平时分居两地，周末见面。不过，情况在他们的孩子诞生以后发生了变化。

2010年，赵女士生了小孩，希望每天都能家人团聚，但是李先生却依然只能一周来昆山相聚一次。

2010年7月上海至南京的沪宁高铁开通，途经昆山和无锡，两站之间行使时间为23—37分钟不等，已经能够较为便捷的连通两地，李先生的问题又是什么呢？

在无锡工作的李先生，月收入4000元左右，高铁硬座票价约37元，软座票价59元。即使不计算乘坐高铁前后的交通费用，按最低票价37元计算，每天往返成本74元，一个月按22个工作日计算，总成本1628元，接近李先生工资的一半。李先生只能接受一周去昆山一次。

在和家人商量后，赵女士做了一个决定，把昆山的房子卖了，一家人完全搬到无锡居住，她则每天从无锡前往昆山上班。实际上，就是换由赵女士每天往返于无锡和昆山之间。原来，在昆山工作的赵女士收入较高，每月收入在1万元以上，1628元的交通费用，对于她来说，心理上可以接受。而且，赵女士在昆山的房子位于高铁站昆山南站附近，因为高铁的开通，房价涨了很多，因为房子的增值，赵女士一家也赚了不少。

赵女士这样的高铁族，在昆山还有不少，其中典型的一种，是居住在昆山，上班在上海。

上海至昆山的高铁行驶时间为16—25分钟，二等座票24元，一等座票39元。实际上，无论是行使时长还是票价，都优于赵女士从无锡到昆山之间往返的成本。

“上海的交通连接比较好。高铁达到上海站或上海虹桥站以后，都有地铁、公交连接；而昆山本地的交通也比较发达。”在昆山工作的外地人小孙说，他一般去高铁站都会打车去，坐公共汽车也能到；要去上海搭乘飞机，在昆山就能办理完登机手续。

不过对于往返上海和昆山的上班族来说，高铁的开通，却让他们有“被高铁”的感觉。

昆山的“高铁族”，早在高铁出现之前就已形成。此前，虽没有高铁，但是上海和南京之间的动车组，也便捷地连接了昆山和上海。据本报查询，昆山和上海之间动车运行时长为21分钟，硬座票价15元，软座18元，在时间上，最多只比高铁慢五分钟，但是票价成本却大大低于高铁。

2010年7月，沪宁高铁开通以后，原上海至南京间对开的25对动车全部停开。昂贵的高铁成为了必须的选择。从上述无锡李先生的选择也可以看到，工薪阶层对交通成本有着相当高的敏感度。

除了成本以外，高铁与城市交通系统的连接、车次的安排、购票的便捷度等因素，都会极大地影响上班族的通勤效率和便捷度。

而接下来，还会有大量的高铁出现。

前景

尽管存在诸多问题，上海区域的高铁通勤的确有诸多实践者，并且存在在上海工作的人到昆山买房安家的情况。北方地区情况又如何呢？

2008年8月京津高铁通车，运行时间30–35分钟，二等座票价58元、一等座票价69元，按较低票价计算，一个月22个工作日往返成本2552元，足已用来租房；再加上北京城区和天津城区的交通并不便利。本报了解到的极少数利用京津高铁通勤的人，都是出生在天津、家在天津、工作在北京的人，并没有发现在北京工作的外地人，到天津去买房、依靠高铁通勤。

不过这一情况，接下来可能会发生变化。

2010年11月，河北加强环首都经济圈规划，其环绕北京的13个县市，包括涿州市、三河市、香河县等，将纳入环首都经济圈范围。

河北省常务副省长赵勇曾对媒体表示，河北和北京实现轻轨、高铁、高速公路的对接，两地已经达成共识。赵勇表示，河北省将通过高铁与北京衔接，从北京，10分钟可到廊坊，15分钟到涿州、怀来，30分钟到承德，高铁网将在1—2年内形成。

这一规划的出现，最先导致的反应来自房地产市场。此前，河北燕郊的发展印证了房地产先行的逻辑。此次高铁、轻轨等快速交通的规划，必然将房地产开发，引向河北更广阔的范围。

目前还不能查到关于河北对接北京高铁规划的具体信息，河北省建设厅一位工作人员对本报表示，“高铁肯定是要建的。现在正在研究铁路入地等问题，项目的立项和审批也将会在接下来进行。”这位人士还表示，估计很快就能看到具体的消息。

然而，河北环京各县市之于北京，相较昆山、无锡、嘉兴之于上海，可谓天壤之别。以昆山为例，2010年底升级为国家级高新技术产业开发区，成为中国首个设立在县级市的国际高新区，其中存在大量机械、能源、信息等产业，本身能够提供大量的就业岗位并吸引就业者在此居住。

与房地产开发相比，对产业的培养需要更多的时间和投入。这是环首都经济圈规划必须面对的问题。如果未来在河北地区，房地产先于产业而发展，大量在北京工作的人因为房价优势而进入河北，通勤恐怕就会成为高铁的主要功能之一。

从高速铁路的定位来看，本身不在于通勤，而是在于商务活动、旅游观光等功能。

“高铁通勤面临很多问题。第一，交通费用由谁来承担。快的，一定是贵的。个人承担，负担太重，如果是由政府来补贴票价，代价是非常昂贵的。第二，除了高铁车站对车站的距离以外，还要算算到车站、出了车站到目的地两头的时间差，其中的差距是很大的，加上这两头，高铁可能就并不快了。第三，从节能环保的角度，无论是快或慢，如果是长距离、远距离的运行，一定是耗能的。”北京市城市规划设计研究院主任工程师李伟表示，不应该鼓励高铁作为通勤的方式。

李伟表示，从东京、纽约等世界城市圈来看，最长的通勤距离是50公里，而北京目前的最长通勤距离在30公里处，相当于东京30—40年前的水平。即便如此，通勤距离总是有极限的。

李伟认为，高铁会抬升沿线土地的价值，如果首先发展房地产，将土地价值炒起来了，产业在后期更难进入。

此外，高铁与城市的连接，也将会成为接下来需要研究的重要问题。

根据规划，到2020年，中国的高铁网络将达到1.6万公里，高铁将连接中国九个主要区域内约80个城市。

世邦魏理仕2010年12月底提供给本报的一份研究报告表示，高铁规划的问题在于，一些高铁车站规划在商业氛围淡薄的郊区；有的则涉及大规模的城市改造、拆迁；行政主导为主的规划，也为高铁后期运营带来风险。

世邦魏理仕研究部预计，位于郊区的高铁车站周边区域的发展，仍需5—10年的时间才能开始成熟。

日本新干线

总长度2195.9公里

规划建设新干线车站时将车站与城市中心结合。与高速铁路共生的商业项目如百货商店、体育场馆、宾馆等都围绕在车站周围，既可以利用高速铁路的客流，又能够为高速铁路带来大量的客流。

法国TGV

总长度2010公里左右

巴黎至里昂高铁建成后提升了商务活动与旅游。里昂高铁车站周边成为商务办公楼发展最快、最受欢迎的地区，积聚了全市40%的商务办公楼。TGV的日常运营和维护工作、客流增长和城市间交往的增加，带来大量的就业机会。

德国ICE

线路总长至少为1560公里

德国ICE城市间高速列车投入运行以来，每年纯利润达10.7亿马克。德国东部城市卡萨尔在通了高铁之后，许多开发商在卡萨尔兴建办公楼、宾馆、商业区以及住宅区，附近地区的租金普遍上涨20%。







“非洲模式”浮出水面

丁力 / 文

非洲大陆是人类的摇篮，古人从那里走向世界各地，古埃及创造了人类最早的文明之一。在近代,非洲是欧洲列强的殖民地,饱经掠夺。自半个多世纪前的独立风潮以来,非洲人试图走入现代文明,却步履维艰。战乱、屠杀、瘟疫、饥荒、腐败、压迫,所有这些痛苦的根源仿佛成了非洲人自弹自唱的主旋律。一个又一个灾难掩盖了他们取得的成绩。别处的人们对非洲感到深深绝望。2000 年 5 月《经济学家》的封面标题是“不可救药的非洲”。但是，灾难深重的非洲人没有放弃努力——也无法放弃努力。现在,晦暗的局面似乎开始有了转机。

突尼斯的茉莉花

这一切从一个街头小贩的自焚开始。

去年 12 月 17 日，在突尼斯的一个小镇上,警察(有报道说是“城管”,但城管是一个具有鲜明中国特色的职业，不符合其他国家的国情)没收了一个蔬果小贩的小推车。这位年轻人在大学毕业后失业,又遭受如此打击,愤而自焚。许多与他有同样挫折感的人们起来抗议,骚动很快蔓延开来。1 月 14 日,连续执政 23 年的总统扎因·阿比丁·本·阿里逃往国外。

1987 年，本·阿里发动流血政变，上台执政。他的家族聚敛了大约相当于 366 亿元人民币的财产。他为国民提供了一些福利,也建立了一个警察国家。在骚乱中,有 78 人丧生,但本·阿里逃走后向警察下令停止开火。突尼斯的 4 万军人无意用武力维持前总统的统治，也无意趁乱建立军政权。伊斯兰极端思想没有在骚乱中显露痕迹,因此这场革命还算是和平的。

宪法规定,必须在 60 天内举行总统大选。但在 17 日的新闻发布会上，留任的总理穆罕默德·加努希说,他需要 6 个月的时间。在他的新政府中,重要的部长职务没有变化,但反对党成员也得到任命。加努希还宣布,立即释放在押政治犯,承认所有政党的合法地位,实行新闻自由,并宣称将彻查腐败和滥用职权等罪行。新政府撤销了新闻部。突尼斯已解除党禁、报禁。

突尼斯的国花是茉莉花,这场起义被称为“茉莉花革命”。这个说法使人联想到一些独联体国家近年来发生的事情。苏联是一个大型集权国家,解体后产生了多个小型集权国家。还需要二次革命,权力才会从统治者回归于全体国民。这就是前苏联国家的“颜色革命”的来源。前殖民地独立后,国家权力也为少数人长期把持,它们的国民也需要二次革命才能获得自己的权力。这些国家也开始发生这种革命了。现在为突尼斯唱“好一朵美丽的茉莉花”为时略早，突尼斯人重建国家的任务还很艰巨，革命只是一个开始。但任何事情都必然有一个起点。

突尼斯有 1000 万人口,人均收入是 4160 美元。按照国际货币基金组织 2010 年世界各国人均 GDP 排名,突尼斯位列第 97 名,比中国落后两位。按照世界银行的排名，突尼斯的名次又比中国高出两位。两国的人均收入大致相当。在非洲,突尼斯的人均收入只能算是中上等。

几万年前，古人渡过红海，进入亚洲的也门,然后在欧亚大陆扩散。今天,民主的希望也走出了非洲。也门现任总统阿里·阿卜杜拉·萨利赫已经执政 32 年。他在本月修改了宪法,以便担任终生总统。受突尼斯茉莉花革命的鼓励,也门大学生走上街头抗议,要求萨利赫下台。

大多数阿拉伯国家都面临着与突尼斯相似的社会问题，那里的人们在欢呼茉莉花革命。突尼斯起义的影响在发酵中,虽然未必导致更多的革命,却可能削弱独裁统治,促进有益的变化。

苏丹

在非洲,像本·阿里这样长期执政的国家领导人还有好几位。苏丹总统奥马尔·哈桑·艾哈迈德·巴希尔是其中之一。当他在 1989 年发动军事政变上台时,苏丹内战已经持续了 6 年。

从 1983–2005 年,苏丹的南北战争持续了 22 年。据估计，大约 200 多万人死于这场内战。1 月 9 日,苏丹南部的选民们开始投票,决定是否成立新的国家。投票于 14 日结束,结果将在 2 月中旬公布。北方已经宣布将尊重投票结果。据此,非洲最大国家苏丹将一分为二。

苏丹北方的居民是阿拉伯人，南方是黑人。阿拉伯人向南发展,与黑人冲突。欧洲人又参与进来。在 19 世纪后期,英国与法国在非洲的殖民地争夺进入高潮。

大致而言,法国的势力范围在西非,英国的在东非。法国想打通从西非达喀尔到东非吉布提的交通线,横贯非洲,并逼迫英国撤出埃及;英国想修筑从开普敦到开罗的铁路,纵贯非洲。两线在苏丹南部的法绍达相交。1898 年 7 月和 9 月,法英两军先后到达白尼罗河岸边的法绍达(今科多克)。两军对峙,都得到国内爱国力量的支持,但法国终于软下来。当年 11 月,法国军队撤出法绍达。

欧洲强国在苏丹的对抗消除了,但本土对抗将在这片殖民地上更加激烈,并延续到独立之后。英国的统治带动基督教在苏丹南部的发展,而北方的阿拉伯人是伊斯兰教徒。在种族冲突之外又有了宗教冲突。南方出产的石油又产生了利益冲突。1989 年,当中央政府向南方推行伊斯兰教法的时候,内战与分裂已不可避免。这次投票的结果是苏丹南部人自己的选择。在独立与自由到来之际,南方领导人呼吁原谅北方的暴行。南北和解将在南方独立后成为可能。

下转 43 版

> 虽然已经独立数十年，非洲的一些国家其实刚刚走出殖民时代，有一些还没有走出来。在赶走国外的殖民者之后，非洲民众还要赶走本国的殖民者，然后掌握自己的命运。这就是“非洲模式”，而制约权力是“非洲模式”的一个特点



The Observer' Forum 观察家年会
系列演讲（一）

新济贫法与新富民观

秦晖 / 演讲


秦晖 本报资料室

> 权势既不能带来财富、也不能剥夺财富，那么公平的竞争就成为可能。在公平竞争中致富的人们在依法履行对社会的义务（纳税等）后，享有充分的财产保障和经营自由，但不可能有任何政治－法律特权。他们的进取精神得到社会的尊敬，他们也以纳税来为公共服务，包括对穷人的社会保障做出义务性的贡献

从“为富人说话”和“为穷人办事”说起

前年茅于轼先生曾有一句名言引起争论：“为富人说话，为穷人办事”。当时有人说，无论对穷人还是对富人，路见不平就要说话，为什么只为富人说？但我想茅先生的意思可能是觉得现在穷人富人面临的问题不同，富人（当然，茅先生这里指的是守法的富人）的财富合法性受到质疑，需要为之辩护，以免其权利受到侵害。而穷人主要面临的是社会保障的问题，因此需要人们为他们多办一点实事。而实际上，我觉得如今无论穷人还是富人都有个正当权利的问题，而且正当即权利（right 一词，就是“正当的”之义，而人们有做或不做某些事的自由，做不做都是正当的，这就是“权利”了)。别人应当为维护他们这种权利而说话和做事，他们自己当然更应当有维护这些权利的能力。而侵犯这些权利的行为无论来自何人，更不用说来自政府，都应当受到制约。

历史上穷人与富人的权利都有一个进步的过程。英国思想家伯林曾经讨论过所谓消极自由和积极自由，前者指的是不受侵犯，后者指的是要求保障。与伯林所说相应，权利也有消极权利和积极权利之分（“消极”一词汉语有贬义，似应译为拒绝权与要求权）。有人肯定前者否定后者，认为积极自由会导致大政府侵权；也有人认为后者才为穷人所需要，前者对于他们就无关紧要。但其实从历史上看，穷人与富人都需要这两者，而且在任何情况下，前者都是后者的基础。两者虽然如伯林所说会产生矛盾，但这种矛盾可以通过宪政下的“群己权界”划分来解决。

从“旧济贫法”到新济贫法

专制时代的中国与西方都出现过以剥夺穷人权利为特征的、名曰济贫实为惩贫的“旧济贫法”。

我国秦代的官方思想，即法家，可以说是中外思想史上最极端地反对保障贫弱者、反对社会福利政策的。它公然称“贫穷者，非侈则惰也”，救济他们就是“夺力俭而与侈惰”。但是“秦制”如此反对“福利国家”，却并不主张“自由放任”，恰恰相反，它也同样极端地反自由。它认为政府不必对穷人负责，但可以对他们行使权力，不必甚至不应救济穷人，却可以拘禁穷人、抓他们去“劳教”，即所谓“怠而贫者，举以为收孥”。穷人流浪谋生，这是给伟大的秦制抹黑，应该把他们强制收容去服苦役。这种“惩贫”恶法也是西方专制时代的通例。从 14 到 17 世纪英国多次颁布史称“旧济贫法”的“反流浪乞讨法”，核心都是要对穷人实行强制收容、强迫劳动。当时社会上都把这种对弱势者滥施公权的“惩贫恶法”称为“血腥立法”。

随着时代的进步，弱势者的“消极权利”（不受侵犯的权利）得以确立，“积极权利”（要求保障的权利）也从无到有。国家对他们无剥夺自由之权，有提供福利之责，作为现代福利国家起点标志的“新济贫法”遂成通例。

1834 年英国出台《新济贫法》，不再允许随意强制收容拘禁流浪汉和乞丐，而政府的济贫责任则逐渐法定化。尤其是“院内救济”（穷人可以申请进入济贫院）在这一时期大为发展。走投无路的穷人都可以要求国家给饭吃，如果有人饿死，议会就要追究官员的责任。可以说，这时弱势者有了“流浪权”，而当权者开始尽救助责。

但是，这时的权责还并不完全对应。例如虽然政府不再有权随意“收容”穷人，但穷人一旦申请进入济贫院，其自由还是受到许多限制，而且入院等于宣告自己无产，根据当时的选举权财产资格制也就被剥夺了选举权等政治权利。同时政府的责任仅限于济贫院内救济，对于居家的穷人并不承担责任。而且当时政府还尽量降低院内救济标准，使受救济者难以长期面对院内的恶劣生活，以迫使他们尽快出去找工作。

只有到了 19 世纪后期，英国实现了无财产资格限制的普选权，在比较完善的民主制度下，“为自由而限权”与“为福利而问责”的进程都在发展。此后英国（乃至其他民主国家）尽管一直有“自由放任”与“福利国家”的争论与“群己权界”的左右游移，但是再发达的“福利国家”也不能滥权，再潇洒的“自由放任”政府也不能无责。1908 年，劳合·乔治的自由党政府推出国家福利养老金制度，不但把政府责任扩大到济贫院以外的整个社会（英国公民凡收入低于 31 英镑 10 先令者都有资格领取养老金），而且规定严格保护领取者的经济政治权利（任何人不得因领取养老金而被剥夺选举权和宪法保护的其他基本权益）。这时的英国还不是今天所说的福利国家，但已经有了建立福利国家的基础。

在消极权利方面也要“为穷人说话”

这样的过程同样也发生在我国。2003 年以前我国的强制收容制度实际上是秦制“怠而贫者举以为收孥”的延续。“孙志刚事件”后收容恶法被废止，表明我国在确认穷人的消极权利方面取得了重要进展。这虽比英国晚了 170 年，仍然令人鼓舞。但另一方面，前年被揭露的要求对小摊贩施加巧妙暴力的“城管教材”和最近爆出的“四川渠县救助站基地被指贩卖智障者赴外地务工”等新闻，也表明在这方面我们仍然任重道远。

同时我国近年来在建立现代福利制度方面也大有进展。但应该指出：获得保障的“积极权利”只有在不受侵犯的“消极权利”基础上才是真实的。而我们这个基础还远远谈不上稳固。例如，前年媒体对我在深圳一次演讲的报道引发了“贫民窟”讨论。媒体说我主张“建立贫民窟”，我当时就澄清说不确，我只是说如果你做不到给他们提供廉租房或其他形式的保障房，就应该对他们自行解决安家问题的努力宽容一些，不要以驱逐他们来“消灭贫民窟”，像当年南非对待黑人那样。事实上贫民窟用得着我呼吁“建立”？中国城市里一向就有棚户区，即贫民窟。人们记得，1990 年代领导人在一次视察中还对东北老工业城市有工人还住在“伪满时代工棚改建的棚户区”掉过泪呢。

但不同于别国之处在于：在我国，“棚户居住权”是一种市民特权。这当然不是说市民比外来打工者住得更差，更不是说市民都住在棚户里而农民工反而住得好。而是说如果市民住在棚户里，你不能赶走他。而农民工就不行。我国号称没有贫民窟，其实从来就有棚户区。住棚户区的市民，除非给他们改善居住条件，是不能赶走的。而租住棚户的打工族是可以无条件赶走的。市民的“棚户区改造”政府对居住者有安置与补偿责任，但“外来族”聚居区的“城中村”或“城乡结合部”改造，政府只对本地户籍房主（他们通常已不住这里）有责任——这当然也是进步。但那些数量往往十倍以上于房主的打工者租住户都是被无条件驱逐的，更不用说那些“违章”居住的打工者了。

而如果连“不被驱逐”的权利都没有，他们能有要求改善的权利吗？棚户区的贫困市民可以申请廉租房，是以他们原来在棚户区拥有“不被驱逐权”为前提的。而那些可以被任意驱逐的人，不被“脸上不见血、身上不见伤，周围不见人”地暴打一顿就谢天谢地了，还敢提什么要求？

所以说，在我国不仅富人需要不受侵犯的消极权利，穷人也需要、甚至更需要这种权利。只有可以不受侵犯，才能进一步要求保障。在“欺贫”病与“仇富”病同样严重的中国，如果维护消极权利需要“为……说话”，那么“为穷人说话”无论是与“为富人说话”相比，还是与“为穷人办事”相比，至少是同样重要的。

树立“群己权界”严禁以权谋富，尊重公平致富

在社会的另一端,历史上无论中国还是西方，专制时代对富人也有两种典型的态度：一种是权钱结合的红顶富人跋扈嚣张、不可一世,一种是无权无势的平民富户成为权力刀俎下的鱼肉。两种态度看似相反,其实相成。在我国历史上其典型表现就是权倾一时的“红顶商人”桑弘羊、孔仅等同时也成为“抑商”、“灭商”的行家。

而在专制制度下，这种“抑商”往往以济贫之名，行惩贫之实，与“旧济贫法”相表里。例如过去的法家“秦制”就是既“惩贫”又“抑商”，无福利，更无自由。一方面“怠而贫者举以为收孥”，对贫民比任何最“右”的现代公民国家都狠，另一方面“民富则淫”，要“重租税以困辱之”，对富民比任何最“左”的民主国家都凶。统治者对百姓不承担公共服务责任，却仍然可以横征暴敛以自肥。正如周其仁先生所说：要求国家加税非常容易，统治者很愿意听，但是要求国家减税，那就很困难。不过我想补充的是另外一种现象，那就是在这种情况下，向国家问责也很困难，但是为国家推卸责任却很容易。这样形成的“红顶富人”不但像一般富人那样容易恃富而骄，而且比一般富人更能仗势欺人。于是这种环境下“仇富”与“欺贫”两种弊病都愈演愈烈。

随着时代的进步，这两者都被淘汰。这里的关键是宪政制度下的“群己权界”在“权”与“钱”之间竖起了屏障。一方面“群域要民主”，使得私人不能专断公权，亦即公权不能私用，权势不能带来财富；另一方面“己域要自由”，使得公权不能入侵私域，亦即国家权力受到制约，因而权势也不能剥夺财富。

权势既不能带来财富、也不能剥夺财富，那么公平的竞争就成为可能。在公平竞争中致富的人们在依法履行对社会的义务（纳税等）后，享有充分的财产保障和经营自由，但不可能有任何政治–法律特权。他们的进取精神得到社会的尊敬，他们也以纳税来为公共服务，包括对穷人的社会保障做出义务性的贡献。

民间捐献是善，政府服务是责 应该谢善问责，不能谢责逼善

而富人超越纳税义务的额外奉献，就是慈善。慈善不同于纳税就在于它是不能强制的，因此这种自愿行善不仅应该得到社会的赞赏，而且应该得到额外的感谢。他们如果不做你不能指责，但是他们做了，这个社会就要感谢他们。这与政府为大家办事是不一样的。政府为老百姓办事，老百姓不需要感谢。因为政府就是老百姓雇用的“公仆”，是为老百姓办事的一个机构，如果你为自己办事，这还是政府吗？为自己办事而不强迫别人，你就相当于一个商人。而如果你为自己办事还行使强制手段，老实说这就是强盗了！用强制权力（征税）来为自己办事，这是强盗，不是政府。政府就该拿老百姓的钱为老百姓办事。政府拿了钱不办事就该指责，而政府为老百姓办事，老百姓不需要感谢。除非政府官员不是用税款而是自己掏腰包办公益，那就与一般慈善家那样应该赢得感谢了。但如果是富有的平民为老百姓办事，老百姓是应该感谢的。

遗憾的是我们现在的态度往往相反。近年来但凡有大灾难，对政府救灾的感恩戴德之声高入云霄，对民间慈善反倒视为理所当然，慈善少了还会引起“逼捐”的责难。这就是把对政府和对富民的应有态度完全颠倒了。政府救灾是必须尽的责任，尽了无需感谢，不尽就该问责。而民间慈善是只能自律不能律人的义举，不做，别人无责可问（自己的良心责任是另一回事）；做了，大家应该感谢（当然慈善者自己不要索谢）。如果把政府当成大慈善家来感谢，这就是放弃了对政府的限权问责。而如果把民间慈善者当成“公仆”来问责，这除了欺软怕硬，还破坏了慈善本身所体现的美德和荣誉感。我国富人的公益心与发达国家相比总的来说差距很大，这除了体制造成的为富不仁者本身素质问题外，体制造成社会上的这种谀官责民的风气，不是谢善问责，反倒谢责“逼善”，导致慈善变味，也是造成这种现象的一个原因。

必须指出，以上所说与“左右”或“阶级立场”无关。如果你是左派，对经济平等有较高要求，你可以在选举中要求增加富人的税，但他们在税后从事慈善，你仍然是应该感谢的。因为这是超义务的奉献。当然，税负这种社会义务的轻重在民主条件下显示社会再分配的力度，这力度的大小体现着群己权界的弹性区间，也是“左右”持续争议的公共话题。在这方面永远难有一个十全十美的、一定不变的结论。但正如我过去所说，权界可以游移，群己不能颠倒。公共义务无论轻重都必须遵守“群域要民主”的规则，从而截然有别于专制下的“皇粮国税”。像瑞典这样的民主国家尽管是高税收高福利，却与“秦制”下的横征暴敛同时又“利不欲其遗于下，福必欲其敛于上”（黄宗羲语）是完全不同的。

这样一个尊重群己权界的社会可能难免会有一定程度的贫富差别，但可以有起码的公正与是非标准。社会因此不会仇富，不会欺贫，它应当成为我们的努力方向和奋斗目标。

2010 上海星河湾荣获销售双料领先

近日,中国房产信息集团(CRIC)公布了 2010 全年上海房企房地产项目销售榜单,同时出炉的还有 2010 年上海全年单价三万元以上项目销售排行榜单。在这份榜单中,星河湾集团继 2009 年浦东星河湾获得成功之后，其在上海的第二个项目上海星河湾花园夺得 2010 上海高端物业销售金额、销售面积双领先。

在 2010 年 10 月 10 日开盘的上海星河湾花园，截至 12 月已成交 203 套。在开盘当月,成交套数为 156 套,成交金额达 23 亿元。根据榜单的资料显示,上海星河湾销售金额为 31.24 亿元,销售面积为 6.5 亿元。

一直以来,星河湾在不断创新和超越自我的实践中,坚持用艺术品的标准创造产品,以高品质的服务和“中国社区第一圈层”的价值平台,为所到之处树立现代人居典范,不仅创造了“一个心情盛开的地方”,更创造了“一种心情盛开的生活方式”。

| AD

民贫国衰 民富国强

周其仁 / 演讲

最近关于“国退民进”还是“国进民退”有很多讨论,引起大家关心。利用这次观察家年会的发言机会,我谈谈自己的看法,供各位批评。

我看到对这个问题的讨论,有两个层面。一是对事实的认定,也就是中国这些年来究竟是不是发生了“国进民退”这么一回事。当然有很多不同角度的观察,得出的结论也不尽一致。以我比较关注的土地问题而言,国进民退是存在的。因为宪法规定,所有城市的土地都是国有土地,所以城市化加速,城市的范围扩大,政府就把更多农民的集体土地征为国有土地。这当然是国有土地在增加、农民集体所有的土地在减少。这是财产存量方面的变化。

第二个层面就是评价。如果事实上发生了国进民退,或者没有发生,那么到底应该还是不应该,好还是不好,这涉及到价值观,看法的分歧就更大了。

但是还有一个层面的问题,讨论得比较少。那就是无论是国进民退存不存在,好还是不好,都有一个基本概念的含义,即何谓“国”,又何谓“民”?目前流行的讨论,是把“国”与“民”在概念上对立起来处理。似乎在这个“国”里面,完全没有“民”的因素;而“民”的概念,也可以彻底排除“国”的成分。我认为,这样的概念本身就是问题。当我们用这样的概念来概括可观察的现象,并加以价值评判的时候,容易把具有实质意义的问题忽略掉。当然,对这个概念的讨论不仅仅涉及经济学或政治经济学,自己也没有想得很清楚,所以这两年就没有对国进民退问题发表过意见。

两年前在一个场合,问题变得不容回避。当时我供职的北京大学中国经济研究中心,经林毅夫提议并得到各方面的支持,重新组建为北京大学国家发展研究院。等到大学正式批准成立的时候,毅夫已去世界银行工作。成立揭牌会上要发言,我就犯了难——这“国家发展研究院”里的“国家”,究竟是个什么含义?没有办法,我只好把亚当·斯密的《国富论》搬了出来。此书名是严复的译法,后来郭大力、王亚南的译本,书名就成了《国民财富的性质和原因的研究》。那么,究竟是“国富”,还是“国民财富”?查斯密的英文原文,是 The Wealth of Nations,因此关键就是怎样理解 Nation。译成中文,Nation 当然有“国家”的意思,但此国家可不是彼国家(State),与填表格“国籍”栏目的那个 Country 也不是一个意思,当然就更不是“政府”、“朝廷”或“官员”了。于是,我就用亚当斯密的 Nation 概念,把北大国家发展研究院里的那个“国家”,理解为“以人民为本位的国家”。那才是经济学传统的关怀,就是国民财富的增加,以人民为本位的国家的富裕和强盛。

当时就这么简单提了一提。但这个国家的概念问题一直引起我的思考。为什么在今天的中国语境里,人们讲到国家似乎就只意味着 State,只意味着政府和政府部门,甚至只意味着掌权的“官”?为什么我们这里,国家的国,国富的国,国进民退的国,或者国籍的国,如果要找对应的词汇,总是不那么容易找到 Nation 那里去?

是中国的文化传统使然吗?也不尽然。总编致辞里,不是提到一句“江山社稷”吗?那可不是舶来品,而是地地道道的中国文化。什么是江山社稷?“江山”是领土,社稷是人群中的一套仪式,其中“社”代表土地神,“稷”代表谷(粮食)神。社稷就是祭祀土地神和谷神的仪式。为什么要祭祀?答案是农业文明靠土地和谷物养人,所以祭祀的出发点和落脚点还是黎民百姓,是国民的安康、富裕与财富。孟子的名言大家熟悉,“民为贵,社稷次之,君为轻”。在那么早先的时候,就把这个关系梳理得如此清楚。在这个传统里,任凭君权多么高高在上,官位多么显赫,政府多么强大,在政治伦理上还是要排到民和社稷的后面。这是中国思想文化传统的精华,一脉相承、发扬光大到当代。“为人民服务”是这样的理念,权为民所用、权为民所赋,也是这样的理念。

所以,我们也许可以把“国”的概念,理解为三个元素的合并。第一是一定幅员的领土,第二是人民,第三是人群得以组织起来的典章制度,其中包括管理众人之事的政治、政府与行政。加到一起,江山人民社稷三位一体,才算完整的国家概念。没有民只有官和政府的国家,在历史上和现实里都站不住,因此在概念上也站不住。这是说,我们有理由拒绝没有人民的国家概念。在公共政策讨论的顶层架构里,最需要严格推敲的基本概念,就是国家。这个概念出了岔子,一系列问题都会歪,跑偏就严重了。

具体来看,“国进民退”本来要讨论的是国民经济中国有企业与民营企业的比例及其变化。既然有国有企业,它要增加竞争力、发展壮大、做大做强,当然是题中应有之义。总不能要求把国有企业做小、做差、做垮吧?问题是,什么是国有企业?按照国资法的规定,国企是属于全体人民的企业,所有者是全国人民。过去叫全民企业,反映的就是这个性质。既然全国人民是所有者,当然全国人民才是真正意义上的“出资人”。但是全国人民怎样才能充当所有者和出资人?13 亿人,上哪儿开会?怎么掌握情况、做出判断和决策?这里有巨大的信息成本。目前的解决办法是人民把国企委托给国家机关,这就是国资委。所以准确地说,国资委是“代为履行”出资人的职责。从经济关系分析,那也是一类委托与受托的关系。

讨论国资委设立的时候,记得也有过这样的构想,就是要把这个受全国人民之托打理国企的机构设在人大,不要放到政府里面。那样的话,国资委直接向人民代表大会负责和报告工作,接受人大的监督。这里最关键、也是最敏感的问题,是国企的活动范围可以覆盖国民经济的哪个部分,以及国企有没有权力禁止、限制人民自己组织的企业进入同一个市场?这并不是政府的行政事务,应当由人民代表大会来讨论、表决和立法。但是,最后国资委还是设在了政府,还是以行政权力来履行出资人职责,其主要任务、目标和考核又偏重于盈利和做大做强,利润分配还不受同朝为官的其他政府部门的节制。这样,随着国企的经营业绩越来越好,国进民退的疑虑就来了。

第二个问题是税制。税的经济性质是纳税人付给政府钱,以此来购买政府的服务。税收之所以需要强制征收,为的是防止和杜绝一部分人可能的“搭便车”行为倾向。但政府机关不可因为强制执行力在手,就自行决定税的种类和税负的轻重。可是,我们很多税现在还是行政部门直接定,自编自导自唱。这在道理上是说不通的。大家看最近进口流量变大,因为很多消费品在境外买便宜,老百姓和民企中总有人很灵敏,代购活动就起来了。作为海关当然要维持所有进口税制的公正,但为了所谓的计算方便对每台带入的 iPad 一律抽 1000 块的税,是讲不通的。这不是技术性的小问题,而是涉及到人民和行政部门之间的重大关系。问题是我们常常把这种重大问题看得很轻,出手的时候也比较随便。

作为一个经济学家我还有一个多少年的经验,就是不要轻易提加税的建议。因为那是最容易被吸收的一种意见。倒不是说不需要增加税种,但只加税不减税怎么调整国民收入分配?讲了那么多年国民收入分配政策,要增加居民在国民收入中的比重,可是加税建议很容易变成政策,减税就非常难,结果还不是与改善国民收入分配的目标越走越远?所以我后来说,谁提一条加税建议,就请他同时提一条减税建议;政府出台一项加税政策,就同时考虑一条减轻税负的政策,以保证总税负不会脱离经济情况而不断地加重。

最近还有一个问题是通胀抬头,那是流通中的货币过多的必然结果。从国家制度层面看,央行动用基础货币的权力受到什么样的实际制约,这是货币政策的制度基础。在央行的资产负债表上,基础货币记在央行的负债项下。那是央行对谁的负债?简单讲,那些法定储备金是央行依法对商业银行的负债,而商业银行的钱又来自对储户的负债。另外一部分基础货币,即发行的货币,则是对全体持币人的负债。那么,央行在什么条件下可以扩大负债?又受什么节制?这是比日常的货币政策更根本的问题,也就是央行的独立性问题。美联储主席常常要到国会山上去报告情况、接受咨询,反映的就是这个关系。中国的国情不同,但动用基础货币时,譬如拿基础货币大手买入外汇,一下子就扩大了央行的总负债,就需要一套合理而严格的约束机制。否则,基础货币发多了,物价上了房,就不纯粹是技术性的问题了。

最后,涉及到人民的基本权利的法律法规和政策限制,要有公开的、严格的程序来加以决定。如最近的调控,像限制购房、购车等等。情况紧急,有人买了很多房,有人买不起房,老百姓为房价问题而分裂,所以要出台政策。但是涉及到老百姓基本权利的事项,包括可以买什么、不能买什么,这是很基本的权利。出台限制性政策就要比较慎重,要经过很长时间的讨论和严格的程序。或者就是短期的、临时的,划清时间范围。否则人民会觉得行政权的行使没准儿,说情况紧急可以限这个限那个的。一旦把这些没准的行为纳入预期,大家的行为和市场就可能紊乱,长期代价就大了。

小结一下。我认为合适的国家概念以人民为本位,加上领土、主权和典章制度。这样来看,民是国的出发点和落脚点,国无民不立,民贫国必衰,民富国才强。



周其仁　CFP/ 供图

> 谁提一条加税建议,就请他同时提一条减税建议;政府出台一项加税政策,就同时考虑一条减轻税负的政策,以保证总税负不会脱离经济情况而不断地加重

“非洲模式”浮出水面

上接 41 版

殖民地往往是欧洲人用武力统治的各个部落。要成为民主、自由的现代国家,后殖民地国家还要走很长的路。在亚洲,不稳定的印度是一个充足例证。在非洲,苏丹分解树立了好榜样。

科特迪瓦

非洲确实有很多问题,真正的问题是那些恋栈的统治者——即使他们曾经为国家发展做出过贡献。津巴布韦于 1980 年脱离英国的殖民统治。自 1987 年起,今年 87 岁的罗伯特·穆加贝一直担任总统到今天,国家民生凋敝。2007 年 12 月,肯尼亚举行总统选举,总统齐贝吉连任,反对党“橙色民主运动”指责他舞弊,全国爆发大规模骚乱,数千人死亡。次年 4 月,争执双方各让一步,组成联合政府。齐贝吉仍为总统,“橙色民主运动”的奥廷加担任总理。肯尼亚终于度过危机。在民主制度还不成熟的国家,这种和稀泥的做法也许是必要的。

在西非,科特迪瓦正在权力之争的危机之中。科特迪瓦于 1960 年脱离法国独立,第一任总统直到 1993 年才一死方休。洛朗·巴博于 2000 年当选科特迪瓦总统。在 2010 年 12 月的大选中,选举委员会宣布瓦塔拉当选,次日又改口说巴博获胜。两人都于 12 月 4 日宣誓就职。

有两位总统的科特迪瓦陷入混乱。联合国、欧盟、非洲联盟都支持瓦塔拉为总统。西非国家经济共同体宣称将对科特迪瓦进行军事干预,以帮助瓦塔拉接管政权。巴博抱怨说,这种干预在非洲历史上将是第一次。非洲多个国家总统前往科特迪瓦斡旋。肯尼亚总理奥廷加也到科特迪瓦,一定介绍了肯尼亚的分权经验。他在 1 月 19 日宣布调节无效,并指责巴博食言。

非洲各国不会放弃努力。它们已经团结起来,维护国家权力的合法过渡。它们突破了殖民者按照自己的势力和意愿划定的国界,突破了国家主权的限制,促进非洲的统一。制约权力是“非洲模式”的一个特点。权力有不同的制约者:本国的全体民众、本国的部分民众、其他国家。

谁是殖民主子

非洲人赶走了殖民者,但殖民制度并没有随着殖民者的离去而消失。欧洲殖民者留下了遗产,他们把权力移交给本土的统治者。新的国家大都实行专制制度,统治者像过去的殖民者那样控制着国家,行使无上权力,榨取财富。他们成为自己国家的殖民主子。他们的金钱在别处,他们的生活在别处,但他们却不是外来的侵略者。他们因权力而爱自己的国家,容不得批评。

据说,美国、法国等发达国家的政府是民主倡导者。其实,它们更喜欢外国的专制制度,因为它们只要收买一个或少数几个人就可以操纵一个国家,从中获得无尽的利益。如果专制者不满,它们就会抡起民主的大棒来敲诈。在民主国家,它们不可能如入无人之境。它们和专制者站在一起,无往而不胜,而失败者永远是专制国家的民众——无论他们拥护专制还是民主。

突尼斯的本·阿里多次在法国和美国的军校中接受军事和情报训练。法国总统萨科奇曾经称突尼斯是民主国家,但在本·阿里大势已去之后,法国政府迅速地跨到了正义的一边,仿佛它一直站在那里一样,拒绝本·阿里到法国流亡。这位前总统只好转逃到沙特阿拉伯。

在小布什政府后期,美国要在大中东地区推动民主。这场十字军东征注定是要失败的。美国有很多亲密的独裁盟友,并不支持专制国家的民主运动——除非那个独裁者把美国当作敌人。但民主是一张有用的牌,为了让美国少打这张牌,专制国家要付出很大的代价,出让国家利益。

虽然已经独立数十年,非洲的一些国家其实刚刚走出殖民时代,有一些还没有走出来。在赶走国外的殖民者之后,非洲民众还要赶走本国的殖民者,然后掌握自己的命运。这就是“非洲模式”。





土地不能同时卖两次

法律、管制与经济增长

薛兆丰

北大国家发展研究院研究员、法律经济学研究中心联席主任

zxue@nsd.edu.cn

近日媒体报道,上海市《国有建设用地使用权出让预申请须知》中显示,土地出让期满后的处理方法是“出让人无偿收回”。消息传出,公众哗然。其后,上海市有关部门作回应,说那是针对出让期限届满、土地使用者申请续期未获批准的情形而言的。显然,各地的规定不同,而即使政策已经出台,也还会在字里行间衍生出新的演绎。这里只能从大处作分析,那就是“土地不能同时卖两次”。

由于历史的原因,大部分土地的所有权归国家持有。以此为前提,国家出让土地的使用权,无疑是个大进步,因为通过流转,土地被逐渐推到了价值最高的用途上。在这个过程中,政府顺带赚了大钱。这是值得澄清的地方:是为了达到善用土地的目的,导致了政府赚钱;而不是为了让政府赚钱,才赞成政府出让土地。我们不应该因噎废食,为限制政府赚钱而反对土地出让政策,进而限制了土地的善用;相反,我们应该转为讨论政府在赚钱的过程中,如何尽量避免对市场造成不必要的震荡,以及如何合理使用卖地收入等问题。

政府希望增加收入,这一点可以理解。但政府应该明白,即使把土地每天卖一次,总收入也不会增加。为什么?因为只要规则是稳定而可预期的,那么政府每次卖地的收入,就只会是当天而非长期的土地价值。

一棵果树,可以整棵永久地卖,也可以逐个果子卖,总收入不会变。变的是交易费用:交易次数越多,交易费用越大,高质而耐久的投资就越是划不来。不妨设想,有三个条件相同的村子,一个是土地每年卖一次,一个50年卖一次,一个100年卖一次,那么哪个村子的房子更结实更漂亮?当然是土地出让期最长的那个。这是说,既然土地不能同时卖两次,那么政府出售土地使用权的时候,应该倾向采用附带默认自动续期条款的方式,因为这对市场造成的骚扰较少。

让我来转谈政府卖地与房产泡沫之间的关系。坊间有一种观点认为,中国的财政收入大部分来自房地产市场,由于政府大量卖地赚钱,所以推高了房价,并制造了楼市泡沫。这种观点是错的。恰恰相反,假如政府不卖地,不从卖地中挣钱,房价反而会进一步剧增;政府卖地本身,其实直接推低而不是抬高了房价。

政府在房地产市场取得的巨额财政收入,常常被误解为居民住房成本增高的根源。其实不然。道理很简单。你意外捡了颗钻石,假如市场上最高出价是100万,那么它就能卖100万。即使你把钻石赠送而不是出售给中介商,它最终也还是卖100万。换言之,即使政府把土地送出去,按身份证号码摇奖,随机送给国民,最终购房者支付的房价也不会因此下跌。

价格决定成本,而不是成本决定价格。这是经济学的供求规律!价格是由市场对最终成品的供求决定的,决定了以后,再倒过来决定生产原料的价格。房价是完全由供求决定的,房价被供求决定后,才倒过来决定土地的拍卖价格和开发商的利润。

> 价格决定成本,而不是成本决定价格。这是经济学的供求规律。价格是由市场对最终成品的供求决定的,决定了以后,再倒过来决定生产原料的价格。房价是完全由供求决定的,房价被供求决定后,才倒过来决定土地的拍卖价格和开发商的利润

即使土地免费,房价也不改变。有人以为,假如政府把土地免费送出来,房价就会下降。不对。不管是谁,不管通过什么方式,得到了政府免费送出的土地,他也会转身按照市价卖出,能卖多高就卖多高,而不会免费或低价转让。政府把地免费送出,只是让第一手得到土地的人(不论他们是因为抽奖得到还是凭关系得到),分得了本来归入国库的卖地收入,而最终住房者不会得益。

正因如此,政府供地方式以拍卖为宜。假如政府廉价甚至免费批出土地,那就必定只有接近政府的人,才能在这些礼物的争夺战中胜出,而那就意味着更多的腐败和内耗。况且,拍卖反映了和取决于市场需求。不是政府想卖多高价格就能卖多高。要地产商预期有承接,才能成交。政府开价过高,或市场预期不佳,就自然会流拍。

事实上,土地国有,政府垄断,也属常见。英国和港英,土地都是女皇的,一点点卖出,只卖使用权,不卖所有权,收入用于政府开支,算是征税,本身并无不妥。重要的是,政府应该善用卖地收入,同时相应免除居民其他的税负,藏富于民。

无可厚非,政府会优化供地节奏,土地供应跟不上需求(废话,当然跟不上)。土地就那么多,尤其是好地段。问题是,政府为了使卖地收入最大化,会适当控制卖地节奏,这也就在土地的短期和长期的用途间取得了平衡。虽然政府可以一次性把土地全部贱卖出去,然后由二级市场通过多次交易来决定这些土地合并、分拆、规划和再规划,但政府一般不愿意这样让利。重要的是,无论政府是否愿意让利,都只会改变政府和第一手地主之间的财富分配,而房地产的最终消费者支付的价格不变。

我的看法是,政府采用拍卖的形式批出土地,恰恰缓解而不是激化了市场对住房的需求。为了使土地卖得更高的收入,政府也积极从事了环境配套设施的建设,从而提高了土地的实际价值。但是,中国正经历人类历史上从未见过的城市化过程,再加上文化传统、养老保障和防范通胀等考虑,市场对购买住房的需求格外高。但无论如何,只有不断增加土地供给,放宽土地用途转换的限制,允许其他土地供给源进入市场,才能根本解决住房困难,并减慢实际房价的增长速度。

“保护神”的尴尬

他山之石

贺绍奇

中国政法大学副教授
长策智库高级研究员

heshaoqi22@yahoo.com.cn

伊丽莎白·沃伦指出了华盛顿整个监管框架的设计都是为了保护银行的盈利,而这也正是美国金改前金融监管体制上的致命缺陷。

尽管依照联邦有关立法,各联邦金融监管机构在不同程度上都承担了消费者保护的职能,但该职能相对于它们承担的审慎监管和金融稳定职能而言是第二位的,当二者发生冲突时,这些监管机构几乎都无一例外地会选择牺牲消费者保护职能。而金融安全、金融稳定与消费者保护并不总是协调一致的,确保金融安全和金融稳定最好而又最省事的策略就是让银行和金融机构任何情况下都实现盈利,只要它们不存在倒闭的风险,一切就万事大吉了。因此,在消费者保护上,现行联邦监管机构总是有所顾忌,在履行职责时,总是自觉不自觉的倒向了金融服务机构一边,忽视或牺牲了消费者的权益。

在消费信贷领域,从联邦层面来看,美国国会制定了不少保护消费者的法律。在地方层面,出于维护本地消费者的利益,各州在消费者保护上远比联邦监管机构积极和反应迅速,会不断针对市场出现的不公平做法和欺诈进行立法。但在法律实施和监管执法层面上,美国联邦监管机构却似乎更乐于与州争夺管辖权,寻求削弱和消解联邦和州有关立法对华尔街的约束,放松监管,以帮助华尔街能够最大限度维持其盈利能力,而不是保护消费者。

有了联邦监管机构的默契配合,华尔街应付联邦和州有关立法也就轻松自如了。在联邦层面上,它们通常采取以退为攻的策略。对于公众关注度高、反应强烈的问题,阻止立法几乎是不可能的,于是它们就以退为进,即尽可能争取国会立法在关键点上含糊其辞,把制定具体实施规则的权力授权给相关联邦监管机构。由于联邦监管机构制定具体实施规则过程往往不会像国会立法那样受到高度关注,进行游说和施加影响也就容易得多,而且相对于国会民选议员,获得监管机构的同情更容易。

在州层面上,对于州消费者保护立法,华尔街应付起来更是得心应手。一是对那些激进的州采取集体抵制,拒绝或减少贷款发放;二是游说美国国会和联邦监管机构,利用美国宪法联邦法优于州法的原则,或借口州立法或监管执法对联邦特许银行构成歧视等(以我们的话说,就是地方保护主义),而让联邦国会、监管机构或联邦法院进行干预,或通过联邦立法取代州法或排除州法适用,或借助司法裁判宣布州立法无效。历史上,美国各州通常通过税收和监管立法来限制国民银行在当地的经营活动,以保护本州许可的当地银行。所以,在美国消费者保护立法和监管上,长期纠结于联邦与地方监管机构管辖之争,实际上,其背后活跃的是美国全国性的大银行和金融机构。

除此之外,华尔街还有最后一个规避法律与监管的最有效武器,即借助所谓金融创新,设计出复杂、难以定性、准确适用法律和确定监管管辖的奇异产品(exotic products,复杂而难以弄明白),而不是朴实无华和实实在在的香草产品(vanilla products,各方权利义务清晰而明了),它可以让消费者在不知不觉中掉进各种合约和收费陷阱,同时又不会遭致法律制裁。

早在危机爆发前,伊丽莎白·沃伦就注意到美国越来越多中产阶级家庭陷入财务危机而破产,这与美国金融监管上消费者保护不足有直接因果关系。而且,让事情进一步恶化的是,华尔街左右华盛顿决策、立法和监管的影响力日渐增强,在现有联邦监管机构中根基深厚,因此,她充分意识到,只对现有体制进行修修补补都无济于事,必须进行体制重构,建立一个专业的、独立的、全新的和强有力的联邦消费者机构来担当保护消费者、拯救美国中产阶级的重任。她的主张得到了奥马巴政府和国会大多数民主党议员们的认可和支持,并被奥巴马政府和国会众议院提出金改立法计划所采纳。

> 设立一个专门保护消费者跨行业的超级监管机构就意味着有一个专门挡财路的“恶神”,这让华尔街充满了恐慌,所以,这个机构一开始就遭到了华尔街起劲的反对,也成了各方博弈的焦点

奥巴马政府2009年6月推出“金改白皮书”时就强调,要设立新的消费者保护机构,统一香草产品的标准以及加强投资者保护。奥巴马在向公众解释该机构将来的使命与作用时,强调该机构在消除消费金融产品不必要的复杂、加强消费者自我防范和保护能力上的重要性。他说:“该机构有权力建立标准,以便公司之间在提供消费者实际需要和实际了解的创新产品上进行竞争。提供给消费者的信息是简明的、透明的和准确的。你能够对产品进行比较和识别什么对你是最好的。最不公平的做法将受到禁止。那些荒唐的、冗长的、包含了无法计算清楚罚金的合同将成为过去。”而财政部部长盖茨纳则特别强调了该机构的专业性和在联邦监管体制中地位。他说:“该机构只有一个使命——享有保护消费者的权力和责任,确保消费者保护监管规则是公平的并得到强有力实施。消费者保护在我们金融监管体系中享有独立一席。”

很显然,盖茨纳对新设消费者保护机构法律地位的描述符合公众期待。它不仅可以填补由于消费者保护监管职能分散所带来的漏洞与空白,也可以消除不相容监管职能在同一监管机构不分离可能带来冲突与抵消等弊端。但在联邦层面上设立一个专门保护消费者的、跨行业的超级监管机构就意味着有一个专门挡财路的“恶神”,让华尔街充满了恐慌,所以,这个机构一开始就遭到了华尔街起劲的反对。虽然迫于公众强大压力,华尔街不敢明目张胆地反对设立消费者保护机构,但在立法过程中,消费者保护机构放到联邦监管体制什么地方以及该机构职能与权力的设定,就成了各方博弈的焦点。

2009年众议院通过的改革法案包括了建立一个保护消费者免受滥用贷款伤害的机构,而参议院法案却将消费者保护机构放在联储内,成了联储的一个机构。众所周知,联储在危机中的糟糕表现使自己成了被改革的对象,而且联储从诞生之日起,与华尔街的瓜葛就从未撇清过。因此,把消费者保护机构设在联储内的想法让奥巴马政府异常恼火,而更糟糕的是,争吵到最后,把消费者保护机构放在联储内成了共和党和华尔街能够接受的最终底线,所以,最终为让金改法尽快通过,改革派被迫妥协,接受了这样的安排。

伊丽莎白·沃伦曾经放出狠话说,消费者保护机构要么是强有力的,要么就不要设。然而,让这位来自象牙塔的理想主义者倍感困惑的是,这个她为之奔走呼号请来的消费者 “保护神”却因为利益集团激烈博弈、讨价还价而变得扑朔迷离,最后竟然无处栖身、被迫寄身于联储篱下的尴尬。但令人惊奇的是,金改法通过后,伊丽莎白·沃伦并没有太失望,而是满腔热情地接受了奥巴马的邀请,担任总统助理和财政部的特别顾问,负责消费者金融保护局的筹建工作。

到底是什么让沃伦能够坦然接受消费者金融保护局放置在联储内的安排呢?栖身于联储的消费者金融保护局能够承担沃伦保护消费者超级监管机构的期望吗?下期笔者将为读者揭晓答案。

安居宝:国内住宅安防行业的领导者品牌

广东安居宝数码科技股份有限公司(以下简称“安居宝”,股票代码“300155”)是我国楼宇对讲系统及智能家居系统最主要的集成生产商和系统方案解决提供商之一,集研发、系统方案设计、生产、销售、服务于一体。公司现有主营产品包括楼宇对讲系统和智能家居系统,并已成功开发出防盗报警系统。

公司以追求卓越为经营理念,以“技术第一、质量第一、服务第一”为经营目标,经过几年的发展,现已成为国内住宅安防行业的领导者品牌之一,中国安全防范产品行业协会副理事长单位、中国智能建筑专业委员会常务委员单位、联网型可视对讲系统行业标准的第一起草单位和无线报警控制器国家标准的主起草单位。曾获得中国十大智能家居品牌,中国安防十大品牌、中国安防十大民族品牌、中国安防知名品牌、中国十大门禁对讲品牌、中国安防十大经典工程设计方案、中国市场十大住宅智能化产品品牌等多项殊荣,市场占有率不断上升。

2006年-2008年,“安居宝”品牌优势日益凸显,销售额市场占有率由2006年的5.2%上升到2008年的12.1%,处于行业领先地位。

强大的自主创新能力

安居宝十分注重产品创新,依托自身良好的技术研发能力,前瞻性地把握行业技术发展趋势和社区安防产品市场需求,不断进行产品功能优化和拓展,实现终端用户更深层次的安防需求和社区数字智能化管理的需求。

安居宝产品创新主要表现:在行业内首家推出适用于大型社区联网的可视对讲系统,在行业内首次推出基于TCP/IP网络结构的数字社区智能管理系统,率先推出带拍录功能、镜头可转动的门口主机系统,推出集家电控制、安保、信息服务为一体的纯IP数字社区系统,成功开发出无线家电产品和专用于报警运营服务的无线报警系统。

安居宝在主营产品业绩快速增长的情况下,认真研究和分析国内安防行业政策和行业从“产品向服务转型”的发展趋势、国外安防行业先进发展经验的基础上,结合自身在社区



安居宝园区

安防领域的竞争优势,于2009年战略性的提出开展报警运营服务,为安防终端客户提供防盗报警的增值服务。公司“服务运营”战略的实施,将有利于增加公司新的利润增长点,减少经营风险和提升品牌价值,提高其在安防领域的整体竞争力。

公司的运营模式是在总结国内外运营模式的基础上,结合我国当前的政策和居民经济接受能力,以公司自身的科研成果和营销服务网络为依托,探索出的一种全新的运营模式。这种模式是采用销售、服务和运营“三位一体”的协调机制,借助多方优势资源,把专业化的技防和社会力量的人防有机的结合起来,有效降低社区发案率。公司还通过与物业管理公司和保安公司的合作,有效整合合作各方的优势资源,把专业化的技防和社会力量的人防有机的结合起来,有效降低社区发案率,实现低成本运营。

核心竞争优势突出

安居宝在技术研发、营销与服务、品质与品牌管理水平上都有较突出的优势。

研发实力方面;由于公司主营产品与IT产品、通信技术联系紧密,公司坚持自主创新,始终瞄准行业前沿技术,前瞻性地将前沿技术运用于技术与产品开发中,不断研发能满足用户需求的新产品,保持较强的自主创新能力以及快速的产品和技术更新。目前公司在工业设计、音视频传送、总线通讯控制、音视频数字化、通讯网络化等行业领域拥有核心技术,使公司技术与产品始终处于行业领先地位。公司通过持续的研发投入,现已培养



安居宝展厅

了一支稳定、高效的研发团队,专利共35项,软件著作权11项,是国家高新技术企业和广州市重点软件企业。

产品开发方面;公司一直引领业界的发展:在行业内率先推出适用于大型社区联网的可视对讲系统,在行业内首次推出基于TCP/IP网络结构的数字社区智能管理系统,率先推出带拍录功能、镜头可转动的门口主机系统,推出集家电控制、安保、信息服务为一体的纯IP数字社区系统,成功开发出无线家电产品和专用于报警运营服务的无线报警系统。公司自主研发的无线报警系统被国家科技部评为“2010 年国家重点新产品”。

根据安防产品的系统性和技术服务在产品安装、运营中的重要性,公司采用直销的销售模式,建立了分公司的营销渠道。公司集中有限资源,在全国经济较发达和市场环境较好的地区设立了40 家分公司,基本实现了全国一、二线城市的网点布局和销售、服务的本地化。分公司由公司总部统一投资、统一管理和经营,有利于更直接、更快捷地为客户服务和更直接了解市场需求状况和潜在需求,为公司开发新产品提供了重要的市场信息和产品信息,也有利于培养客户对公司品牌的长期忠诚度和提升公司品牌价值。

安居宝秉持“专业、规范、贴心”的服务理念,在分公司配备了经专业培训的技术服务人员,实现了服务网络的本地化,能够确保第一时间响应客户需求。技术服务人员为客户提供包括系统方案设计在内的售前、售中和售后服务,公司数字纯IP系统打造桂花城数字社区获“2008年中国安防十大经典工程设计方案”。公司对每个项目进行“户籍”管理,确保每个项目在任何时候都能及时得到与之匹配的专业服务。

安居宝十分注重品牌建设和品牌营销。公司经过多年发展,依托产品的优良品质树立了良好的品牌形象和较高的客户信任度。

公司管理者深知现代管理理念对企业竞争力的巨大作用,在公司成立伊始就引进了先进的管理体系,并在多年的经营发展中,在公司的生产管理、研发管理、实验室管理、营销和服务网络管理、资金管理、会计核算、投融资管理方面形成了一整套完整的管理制度,尤其是对于安防电子行业最为重要的研发和销售网络管理方面,在各内控环节,均积累了丰富的经验,并形成了一套行之有效的控制体系。

安居宝提供在业界有吸引力的薪酬和全面的劳动保障,保证了员工的稳定性,培养了一大批工艺熟练的生产人员,提高了产品品质和生产效率。公司实施股权激励,让优秀的中高层管理人员成为公司的股东,充分发挥其主人翁精神,共同分享公司发展的成果。

“逃向苍天”的托尔斯泰



城南旧事

雷颐

中国社科院近代史研究所研究员

leiyi5684@vip.sina.com

当社会危机时，统治者如果不主动变革化解矛盾，无论喜欢还是不喜欢,“革命”就会成为可能性最大的选项。所以,只有统治者的开明、智慧、远见,主动变革,才能打破“以暴易暴”的恶性循环

虔诚的圣徒因为充满悲天悯人之情，在寻求到信仰之后依然会有深刻的内心痛苦,甚至不能排解。伟大的俄罗斯文豪列夫·托尔斯泰晚年思想激变,开始笃信宗教,社会观也发生了很大变化。73 岁时,身为贵族的他回到了家乡的庄园，但他更关注的是在他的农田上辛苦劳作的农民，这些贫苦可怜的农民让他感到不安与自责,逐渐厌弃贵族生活。为了减轻自己的内疚感，托尔斯泰开始改变自己以前贵族的生活方式,并且决定放弃财产。

但在个人生活层面，他因妻子的反对而无法根本改变那种不符合自己信仰的地主庄园式生活，陷入长久深痛之中;在社会关怀层面,他坚决反对暴力,强烈谴责暴政却反对以暴易暴,但现实中又看不到专制的暴力统治能为爱所感化，这种无法化解的矛盾也使他痛苦万分。他早就产生了弃家出走的念头,1910 年 10 月 28 日，而对国事家事的痛苦,82 岁高龄的托翁终于下决心出走,11 月 7 日因肺炎在途中小站去世。

去年是托氏“出走”、“去世”一百周年,有关纪念文章不少,但却无人注意到奥地利作家茨威格在许久许久以前，就以戏剧形式写过一个以此为题材的历史特写，深刻地揭示了托翁思想的矛盾与内心的深刻痛苦。

原来,早在 1890 年,托翁就开始创作剧本《光在黑暗中发亮》,剧中主人公尼古拉·米海伊维奇·萨林采夫在信仰发生变化后与家庭和社会发生严重冲突,长期内心不安、痛苦,这实际是他自己的写照。但这部剧本却一直没有写完,只有一些片断,因为他找不到解决矛盾和痛苦的办法。晚年这部未完成的作品,充分反映了他在世界观转变后同家庭和社会的冲突,一方面宣扬不抗恶,但另一方面剧情的发展又反驳了这种说教的无力,这是他最为矛盾的作品之一,因此也无法完成。

对托翁充满敬佩的茨威格认为,“把托尔斯泰自己的这个结局作为他那部悲剧片断的尾声是最自然不过的了”,所以他以托翁的出走、去世为题材,写了剧本《逃向苍天》,作为为托氏未完成剧本《光在黑暗中发亮》补写的“尾声”。他表示自己“试图以尽可能忠于历史和尊重事实与文献的态度把这种最后的也是唯一的结局写出来”。他申明，自己的这番努力并非要完成托氏的剧本,“而仅仅是想为他那一部未完成的剧本和未解决的冲突写出一个独立成篇的尾声，唯一的目的是要给那出未完成的悲剧以一个悲壮的结局”。([奥]茨威格:《逃向苍天》,《人类的群星闪耀时》，三联书店 1986 年版第 248-303 页)

在这出戏剧中，茨威格把托翁的思想矛盾和心灵痛苦以艺术的手法形象生动、集中尖锐地表现出来。剧中的几名大学生是革命者的代表，他们尊重托翁,却不能赞同他的观点。他们不请自来，到托翁家中向他请教更是对他责问。他们向托氏承认:“是您的书,也只有您的书才使我们的心挣脱了国家、教会和一个不维护人类而只维护人间不公正的统治者。是您,也只有您才使我们下定决心奋斗终生，直至这种错误的制度被彻底推毁……”但托氏立即明白来者之意，打断他们说:“但不是通过暴力”。

大学生则以许多残酷的事实说明沙皇专制政权以最残暴的方式镇压人民,因此责备他要人民宽容忍让、用爱感化专制统治者“实际上是在帮助那些压迫者”,并且,“因为正是您使得我们这些人成了革命者,可现在,当革命到了成熟的时刻，您却谨小慎微地躲开了，您这样做，实际上是在赞成暴力!”潜在意思是说他实际赞同镇压革命者的暴力。对此指责，托氏坚决反对,表白自己 30 年来所做的工作就是向一切权势者的犯罪行为作斗争,不仅要求改善社会状况，而且还要求建立一种崭新社会制度，所以自己比这些大学生更激进。



《在田间耕作的托尔斯泰像》 作者:列宾(俄) 本报资料室

但是,大学生们问道:“那么,结果呢？30 年来他们采纳了您的哪些意见?他们又给了我们些什么?”指出 30 年君主专制的沙皇政府一直残酷镇压反对派,而“你要人民宽容、忍让,劝他们期待这千年王国的恩赐，这实际上是在帮助那些压迫者”。

对此指责，托翁相当激烈地反对说,自己“从不知道什么叫仇恨”,“即便是仇恨那些对我们人民犯下罪行的人,我也反对”。“即便是罪人,也还是我的兄弟”。大学生们则表示:“要仇恨一切给人类造成不公正的人”,甚至是自己的亲兄弟,“只要他给人类带来苦难，我也会把他像一条疯狗似的打倒在地”。他们斩钉截铁地说,暴力革命的时代已经到来。托翁则尖锐反驳说:“通过暴力不可能建立一种符合道德的制度，因为任何一种暴力不可避免地会再产生暴力。一旦你们掌握了武器,你们也会很快建立新的专制主义。你们不是破坏专制，而是使它永存下去。”他坚定地说:“为一种信念去受苦受难要比为一种信念去进行残杀好一百倍。”

彼此谁也说服不了谁时，大学生们矛头一转，指出托翁自己生活方式与信念间的矛盾，认为这也是一种虚伪。这种指责,使托翁心灵受到强烈震撼,不能自已……痛苦地承认自己“太胆怯、太软弱、或者说太不诚实”,“是一个卑下的、微不足道的、有罪的人”。

最终，他上演了高龄离家出走、“逃向苍天”以解决矛盾的悲壮一幕。或许,茨威格对托翁的离家出走有“过度政治化”之嫌,但托翁思想的内在矛盾却是真实的。其实,这也是茨威格自己的思想矛盾。因此，只能“逃向苍天”。

揆诸历史,当年深深困扰托翁、茨威格的这种矛盾,人们至今仍在思索,依然引起激烈争论……为“革命”呐喊、声辩的宏文比比皆是,激烈指责、批判“革命”的大文也为数不少。二者当然都有道理,但是,当社会危机时,统治者如果不主动变革化解矛盾,无论喜欢还是不喜欢,“革命”就成为可能性最大的选项。所以,只有统治者的开明、智慧、远见,主动变革,才能打破“以暴易暴”的恶性循环。

各项数据在财经报纸中均排名第一

《2010 年中国商务人士调查》数据

△阅读率第一

《经济观察报》在全国十城市商务人士市场平均每期阅读率为 **5.8%**，覆盖达 **5.6** 万人

△中青年读者规模第一

读者以中青年为主，**25-44** 岁的读者比例达到 **77.2%**。这部分人群是社会消费的主力军

△高学历读者规模第一

读者中有高达 **78.3%** 的读者具有本科及以上学历

△高收入读者规模排名第一

读者覆盖接近 **3.9%** 的家庭年收入在 **100** 万以上的商务人群

△具有海外经历读者规模排名第一

读者中，有海外工作 / 生活经历的比例达到 **7.8%**，有海外教育 / 培训经历的比例达到 **14.0%**

△读者就职公司规模排名第一

读者中 **15.6%** 身处拥有 1000 人以上正式雇员的公司，有 **7.7%** 身处 2009 年营业额 100 亿及以上的公司，这表明《经济观察报》对大公司的商务人士有较强的影响力

△就任公司高层读者比例排名第一

读者任 CEO 的比例为 **44.9%**，部门总监 / 经理比例为 **47.9%**

△读者拥有公司决策权比例排名第一

读者中，**98.1%** 的人在本公司中有一次性购买决策金额的权力，有 **96.9%** 的人有年度购买预算金额的权力

△读者负责管理的比例排名第一

读者中，管理 50 人以上企业的人占了一半左右。此外，**8.7%** 的读者管理 100 人以上雇员的商务人士

△读者主动阅读性排名第一

主动读者比例达到 **62.2%**，这为达到更好的广告效果提供了保证

△读者的广告阅读比例较高

阅读广告的读者比例有 **76.9%**

△读者的汽车拥有率及需求量比例排名第一

近 **80%** 的《经济观察报》读者拥有自己的私家车。较多读者在未来一年内拥有购车计划

△读者对住房预购率比例排名第一

《经济观察报》覆盖了更多住房的预购者，比例达到 **6.3%**

△读者对高端电视机的预购率比例排名第一

未来一年中，高端电视预购率有 **6.5%**，可见《经济观察报》读者对于高端电视的需求更大，对于该类广告的关注度也更高

△读者对笔记本电脑的预购率比例排名第一

未来一年中，笔记本电脑预购率有 **11.8%**，明显高于商务人士的平均水平

△读者对中高级手表的预购率比例排名第一

未来一年，预购物千元以上中高级手表的读者占到 **8.5%**

△读者对高档西服的预购率比例排名第一

79.1% 的人在过去一年中都购买过 3000 元 / 套及以上的高档西服

△读者对旅游需求比例排名第一

95.8% 的人在过去一年中有外出旅行的经历。另外，外出旅行乘坐飞机时，**5.8%** 的《经济观察报》读者都会选择座头等舱

△读者入住酒店高级别酒店比例排名第一

《经济观察报》商务读者中，**34.9%** 的人在商务旅行中会入住三星级及以上的酒店

△读者对银行金融服务的使用率排名第一

《经济观察报》商务读者中，**75.3%** 的人在过去一年中都使用过银行的某种金融服务

△读者对继续接受教育的需求比例排名第一

《经济观察报》商务读者中，有 **32.2%** 的人当前正在接受各种教育培训，另有 **36.8%** 的人在未来一年有接受某项教育培训的打算

《经济观察报》

注：

《中国商务人士调查》是是国内权威的专门针对商务人士的连续性调研项目，是量化媒体影响力及反映高端人群市场需求的第三方独立数据报告。

《中国商务人士调查》是面向企业中高层管理者进行的调查，样本选择标准为“规模在 50 人以上企业”担任“部门主管、经理以上职位”人群。调查的城市有北京、上海、广州、深圳、天津、杭州、成都、武汉、沈阳、大连。调查内容包括媒体接触、背景特征、生活方式 / 社会活动、价值观、企业决策和消费、产品、服务消费等 6 大方面。



CFP/供图

史铁生的人生告别会

付艳霞 / 文

"要爱命运"

2010 年 12 月 30 日,还差几天就满六十岁的史铁生安静地与这个世界告别。不是因为他的双腿,也不是因为尿毒症,而是突发性脑溢血。据说这样的病走得没有痛苦。对于这个在轮椅上坐了近四十年,透析了十三年的人来说,命运总算善待了他一次。1 月 4 日,他六十岁生日的当天,友人在 798 组织了一场史铁生的追思会。会上,最让人心头一热的消息,是一个天津的医生带来的:史铁生的肝脏已经根据他的生前意愿移植给了需要的人,目前受捐者一切体征正常。

中国人的追思,永远也不可能让人真正地感觉到别具一格,即使是对这个把死亡当节日的作家而言。这是中国人的传统,没那么容易打破。现场人很多,各行各业,三教九流,认识的不认识的,名头大的名头小的。被安排发言的人,还大多是谈论史铁生的文学成就,尤其是所谓的"官方评价",话很大,评价很空,除了"身残志坚",其他评价的主语似乎可以换成任何一个逝去的作家。倒是他的中学同学、一起插队的朋友,很实在地说:写《我与地坛》之前的史铁生我们很熟悉,之后的,我们理解不了。

写作之于史铁生,或许的确具有改头换面的意义。窃以为,文学从来就是苦闷者的事业。苦闷的层次有深有浅,因而与文学结缘的程度也就随之变化。最深的缘分,或许来自于无可违拗的命运把人推向无可选择的境地。史铁生不止一次地谈到,自己在双腿残疾之后到 1983 年《我的遥远的清平湾》获奖之前的这段日子。命运的打击、精神的苦闷、生活的压力。那时候他整天到地坛去,默默追问生亦何欢,死亦何惧。是文学创作,让他觉得自己"用纸笔在报刊上撞开了一条路"。随着著名的《我与地坛》的发表,史铁生的路开始变得又具体又抽象:具体的是生计问题、医疗报销问题开始慢慢得到了关注和解决;抽象的是,他借助于文学找到了精神的出口,找到了与命运对话的途径。尤其是五十岁以后的他,文学变得只剩下了表达功能,核心的,除了哲学就是宗教。

史铁生非常欣赏尼采的一句话:"要爱命运"。命运是什么?他在长篇小说《我的丁一之旅》里头,借助人物之口说:"所谓命运,即无穷的可能性中你只能实现一种,无限的路途之中你只能展开一条……奇迹或魔术也非一条拯救之路。"然后,他又在散文《喜欢与爱》中进一步解释:"爱命运不等于喜欢命运,喜欢意味着占有欲,爱,则是愿付出。"这是无可转圜之后的无奈,还是通脱,我不知道。至少,跟二十几岁他刚刚患病的时候,整日追问"一切不幸的救赎之路究竟在哪里"相比,他成熟了,通达了。或许,有关人生和命运的一切,从来都不是非此即彼。而所有一切的意义和价值,都在于追索没有答案的答案的过程。

"我的生命密码根本是两条:残疾与爱情"

史铁生出版的书跟高产的作家比起来并不多,六卷本的文集,再加上新近的《扶轮问路》、《妄想电影》,还有未出版的几万字,总共不过两百多万字。但他绝对算得上真正地"用生命写作"的勤奋者。他曾说自己,"主业是病人,副业是作家"。可以说,是主业成就了他的副业,甚至,他副业的"创收效应"也包括了弥足珍贵的爱情和婚姻。

我的同事,也是"史铁生作品系列"的责任编辑,在得知史铁生去世后,给我们讲了这样的一幕。史铁生每周透析三次,开始是朋友用车送他,先把他抱上车,再收起轮椅,并不方便,后来他们决定自己行动。妻子陈希米要去上班,每次从家去朝阳医院透析,都是保姆陪史铁生一起。史铁生开着自己的电动轮椅,保姆骑自行车。陈希米下午下班,就去医院接他,三个人一起回家。史铁生开着电动轮椅,陈希米骑着电动自行车,保姆骑着自行车,风天、雨天、雪天、暴晒,都是如此。想到在北京的非机动车道上,来来往往奔波了好多年的三个人,三辆车,心里说不出来是种什么感觉。活着,如此素朴和真实;日常,根本毫无诗意可言。据说,要不是北京作协解决了他的住房和医疗费,这样的奔波后面会隐藏更多的辛酸和无奈。

> 我常以为是丑女造就了美人。我常以为是愚氓举出了智者。我常以为是懦夫衬照了英雄。我常以为是众生度化了佛祖
>
> ——史铁生

在去追思会的路上,我也第一次知道了有关透析的医学细节。我没有医学常识,一直以为透析只和尿有关,只和膀胱有关,没想到透析是要对全身血液进行体外过滤。既然是机器帮助人做这样的事儿,它做得就不如人体器官那么聪明。器官过滤的时候还顾及到营养成分,机器过滤只看颗粒大小的科学指标。因此,每次透析,人都会感觉到虚脱、头晕眼花,每次都是一番健康人难以想象的痛苦过程。而史铁生这种频繁透析的病人,为了不反复扎针,胳膊上就一直带着针头。

追思会上,主持人张越几度哽咽。妻子陈希米却显得冷静和坦然。她说,讨论生死是他们的日常话题,史铁生曾说,我要在能够坦然死的时候死,在你能坦然接受我死的时候死。她说,她今天做到了。

陈希米发言完了,张越读了史铁生写给妻子的诗:"希米,希米/你这顺水漂来的孩子/你这随风传来的欣喜。/听那天地之极/大水浑然、灵行其上/你我就曾在那儿分离。……希米,希米/你来了黑夜才听懂期待/你来了白昼才看破樊篱。/听那光阴恒久/在也无终,行也无极/陌路之魂皆可以爱相期?"

陈希米是史铁生的读者,有轻微的小儿麻痹,1989 年两个人结婚。史铁生因为脊髓瘤双腿残疾之后,变成了高位截瘫。朋友何东曾开玩笑地问过他俩:你们之间到底该算是一种什么关系呢?每一次陈希米都会毫不犹豫地回答:一直都是恋爱关系。这是一种什么样的恋爱关系,即使是亲近如何东,也是直到亲眼目睹史铁生临终的全过程才明白。史铁生发病之后,被紧急送到朝阳医院,正在美国的学医的朋友力主开颅手术治疗。手术的医学效果会有两个,一是和不手术一样,一是史铁生变成植物人。陈希米冷静地决定,不手术。给刘海若治过病的名医凌锋来了,决定紧急把史铁生运送到宣武医院,让他可以安静地走完最后一程。在宣武医院,妻子要按照史铁生的意愿完成一系列的捐赠手续。每次希米离开铁生去签字,在医学上已经无可抢救的铁生就会全身颤抖,而希米回来,像安慰孩子一样,说:"你别闹你别闹,我不是在这儿呢嘛?"他就会安静下来。当陈希米趴在史铁生身上签完所有捐赠手续之后,她平静地说:"人,没有得到爱情时,会感觉自己痛苦。但如果人遇到了真爱情,面对此时此刻,难道不比没有得到爱情更痛苦吗?"

上面的故事是最近才从何东的回忆文章中看到的。追思会的当天,张越极力压制着情绪的波澜读史铁生写给妻子的诗的时候,我只是为爱情、为诗歌、为浪漫而感动,对所谓相濡以沫、贴心贴肝的理解也停留在更浅的层次。当时,从我站的地方,看不到陈希米的表情。只能看到大幅的照片拉页,吊在"时态空间"的水泥天花板上。是一张幼年的史铁生和母亲依偎的照片,母子二人笑得如阳光般灿烂。如今想来,这样的画面竟然带上了特别的含义。儿子患病不久就离开人世的母亲,原来冥冥之中将史铁生托付给了陈希米。给史铁生当爱人,不是亦母亦妻如陈希米,如何能承担如此沉重的生命托付?如何能给他如此感天动地的爱情?写到这里,我忽然明白了,为什么女人常被比喻为大地,为什么大地常被比喻为母亲。

我们的史铁生

当天的追思会上,包括后来的各种悼念文章里面,描述各自心中的史铁生的词很多:有人赞他是"一个伟大的作家",有人说他是一代作家的"理想",有人说他太透彻,以至于对他文学的研究都难以展开。无论哪一种,都在说他的成功,说他与社会的联系。这固然是很重要的部分,也是史铁生之为史铁生的关键所在。但是,堆积在这些东西底部的,却是每天的日常。是一个在人生路上行走了六十年,却在轮椅上过了将近四十年的日常生活。日常堆积多了,升华出了爱情,日常沉重无比,升华出了文学、哲学和宗教。在描述成功的同时,我更对一个人应对日常的能力抱有最高的敬意。所以,我常想,或许就虚构能力而言,史铁生并不能算得一个多么伟大的作家,但他是一个伟大的人,一个能够在暗无天日的日常生活中活得有精神品质、有高洁人格、甚至有滋有味的人。

史铁生更大的文学成就在于他的散文,他用他的经历、情感和哲思触动人、感染人、影响人。不知道多少读者会拿他的散文当作心灵鸡汤,不知道多少读者会拿他的经历当作励志的典范,又不知道多少人会在面对他的时候,感受到自己的苦闷不值一提,陡然提升幸福感。史铁生对此早就了然于胸,他说:"就命运而言,休论公道。"他说:"我常以为是丑女造就了美人。我常以为是愚氓举出了智者。我常以为是懦夫衬照了英雄。我常以为是众生度化了佛祖。"如此,或许注定了,无论我们把自己放在什么样的位置,都无法真正地、彻底地读懂史铁生。剩下的,唯有记住他,送别他。

不禁想到王朔编剧的电影《非诚勿扰 2》,孙红雷扮演的大款,身患绝症后自己参加了自己的人生告别会。刚有人说陈词滥调,当事人就站出来说,我还在呢。然后他自己给自己盖棺定论,他忏悔,他反省,他感激,最后面对着大海,他获得了自我选择死亡方式的尊严。而临走前,他对帮助他达成心愿的朋友说:"不过如此吧!"可惜,现实中大多数人都不能。

在追思会上,我又碰到了写《半生为人》的徐晓。上一次见到她,是在十六岁即去世的天才少年子尤的追思会上。这样的场合,这样的重逢。我忍了忍,没去打招呼。

愿逝者安息,生者珍重。爱永生。



“新游民”电影

王小鲁 / 文并供图

一

徐童是北京人，1987 年毕业于北京广播学院。毕业后没有像北广毕业生普遍追求的那样进入电视台，而是从体制里出走，做了“游民”。游民身份，其实是中国独立电影导演的普遍身份。

“游民拍游民”，是笔者对中国独立电影 20 年身份特征的一个粗略概括。“游民”是这 20 年来中国社会最为活跃的群体。当然这个游民，应该称为新游民，以与古代的游民相区别，他产生于 1980 年代以后。徐童的两部纪录片，拍摄的都是“游民”的典型形态。徐童 2008 年制作出了纪录片《麦收》，是关于农村出身的妓女的故事，2009 年制作了《算命》，以算命先生厉百程为主线，像串珠一样联系起游民的百样人生，很多个人的小故事被连缀成篇。正在制作的《老唐头》也是关于失去“单位”的人。徐童似乎对此并没有自觉，经我提醒，他才意识到他的纪录片都是关于游民的。其实他的题材选择显示了他在潜意识里面是与游民文化有亲和性的。他本来想使用“底层三部曲”来归纳他的三部作品，但现在觉得“游民三部曲”更为准确。其实游民是目前中国底层社会存在的重要形式，他们是在社会秩序内失去生存资源后，不愿意在固定的位置上被禁锢，于是寻求一种更有创造力的生命形式，这对于旧规范有一种抗议性。徐童作品里的主人公在社会上游荡，没有任何社会保障，但是却展现了活泼兴旺的生命景观，厉百程严重残疾，导演在《算命》里却将其表现为一个果敢、勇猛的生活者。

中国独立电影在 1990 年正式出现。其实，第一部独立纪录片《流浪北京》就是“游民”吴文光拍的，而且也是拍游民的。他们为什么对游民感兴趣呢？而中国的独立导演，为什么多是“游民身份”？最近有人力图整合中国独立电影导演的力量，挑选了七位比较有前途的，他们发现，这些导演全都没有养老保险，还要先解决他们的档案问题。这是一个有趣的文化现象。

二

中国独立纪录片在 1990 年代的逐渐繁荣，是有一个历史的必然的。技术的因素之外，主要与社会控制的减弱、私人资本的发展有关。以前社会控制的主要手段是单位和 1958 年后逐渐建立起来的户籍制度，与此伴随的有一套系统，比如票证制度。试想，若失去了单位和离开原户籍，生存都不可能，又如何独立地从事艺术生产呢？一般来说，有了私人资本，才有独立人格和独立意志，才可能有独立电影的产生。

社会控制的逐渐松弛是在 80 年代，到了 1990 年左右，更多的人敢于脱离单位。那时候，离开云南电视台的吴文光创作了独立纪录片《流浪北京》。以本片作为中国独立纪录片的开端，具有多重意义。它拍摄的是离开原单位和原户籍，来北京寻求自由生活的艺术家们的生存状态，那同时又是作者自我的状态，因为他面对着与片中人物一样的生存条件。

那时候的吴文光们，被称为“盲流”，游民与盲流意思是相同的。盲流这个词，在中国具有歧视性，当时的导演们却喜欢这个词。纪录片人蒋樾说盲流这个词当时很时髦，“我觉得这种生活好玩，自在”。游民生活相比于体制内的僵化生活，更富有生机和冒险性。第一代独立电影人都喜欢拍“盲流”，拍他们其实也是一种自我观照，从别人的生存中建立一种自我理解。

如果大学毕业后就拍片，按年龄和资历，徐童其实是和 90 年代初依附于各个电视台而广泛兴起的新纪录片运动作者是一起的，应该算第一代独立纪录片人。由于他是 20 年后才开始创作，所以只好被划为第二代独立纪录片人。20 年后，当我们去观察独立电影的发展，会发现一个非常有趣的现象：

两代导演开始的时候都喜欢使用与自己同等身份的游民作为素材，但是第一代独立导演使用的素材往往是流浪艺术家——仍然属于精英阶层。比如《流浪北京》面对的是流浪画家、先锋戏剧家。而在独立剧情片中，王小帅则拍摄了很多精神上漂泊不堪、脱离了社会秩序的画家与前卫艺术家（《冬春的日子》里的刘小东，《极度寒冷》中的贾宏声）、张元《北京杂种》、娄烨《周末情人》都涉及了相似主题）。而到了第二代独立电影人则开始变化，贾樟柯其实是第六代中的最后一名，是承上启下的人物，他从《小武》开始拍摄妓女、小偷。到后来独立剧情片导演则热衷于此种素材，比如朱传明《冬天的故事》、王笠人《草芥》、高文东《美食村》、刘浩《沉默与美婷》……你可以找到很多。而独立纪录片素材范围则极度扩展，但是总体上更倾向于草根阶层，在新千年初有很多人热衷拍摄流浪的底层人，游民成为独立纪录片的重要材料。到了徐童这里就是妓女、残疾人、占卜者，他们都属于官方“扫黄”的对象。

艺术家在自己的生活中提炼社会的意象，作为解释社会的文化符号。妓女、流浪汉、占卦者，都是他们选择的“社会意象”。“穷山恶水黑社会，小偷妓女长镜头”经常被看作是第六代的美学，其实是第六代之后地下电影的美学。而在独立电影的谱系里，则是第二代独立电影人的美学。在第一代独立电影人的自我表达里，仍然去精英群体中寻找文化形象，而到了第二代独立电影人那里，文化尊严已不存在，无家之感更为强烈，他们于是向妓女、小偷和流浪汉寻求认同或自喻。这里体现了社会和作者视野的变迁，其中有对自我状况的评价以及深刻的焦虑感。

另一方面，虽然中国社会在 1997 年后建立了城市低保制度，一种更全面的社会保障体系也逐渐形成，但这仍然是象征性的，经济秩序在很大层面上来说仍然是紊乱的。官僚主义的深入控制，使独立个体作为经济自由民的存在也异常艰难。尤其是 90 年代后，对于体制的不信任使民心深受不确定性的影响。游民艺术家与底层在生活境遇上十分相似，他们本来可以加入强势利益集团，但由于看重自由的价值，不去体制内谋生，所以他们在生活上往往保持了一种潦倒的状态，也因此他们能够与底层的焦虑发生共鸣，能够逼真地传达中国当代心灵中最为动荡的那一部分。他们的对于社会最底层的关注，一方面来自于知识分子的社会道义，一方面也是来自生活的同命感和连带感。他们是新游民，他们对当代社会的物质现实和精神状况不停地提供着图像说明。

徐童去拍摄底层游民的时候，其实正处于生存和意义的双重焦虑中。他去拍摄他们，其实是去获得一种生命的参照，同时也是一次对人类存在方式主动认识和探索的过程。

三

在遇到《麦收》里的主人公的时候，徐童正在写一篇叫做《珍宝岛》的小说。他在一次访谈中论及当时的心态。那时候“是处在我生活的最低点，有关生命、生活的压力全都在身上，而且一事无成、一塌糊涂。可能在一种最糟糕的情况下，最能觉得自己本质是什么，最能够看清自己的本来是什么样儿”。

他想把自己对生命与社会的理解表达出来。于是做图片摄影，拍大型的城乡交接地带的景物。“但是都是假作品、伪作品，似乎像艺术的作品，很多摆在那儿，还搞过展览，卖过照片，但都不值一提。”他一直没有找到准确的出口，觉得无法把自己的问题说透。他还具体了解了当代艺术的现状和作者们所使用的方法，觉得中国的当代艺术和中国现实特别没有关系，于是他放弃使用当代艺术的手段。“我就觉得必须得把我这种彻骨之痛，关于生命的，关于存在之艰难的，困境当中人的状态写出来。”后来他碰到了苗苗，马上决定拍摄这位来自农村的性工作者，放弃一切宏词伟议、观念和理性，直接进入一个热气腾腾的“生存现场”。

《麦收》是当代纪录片中对妓女生活刻画得最完备的一部。一般与妓女有关的纪录片，都只能抓到一些侧面和局部，但本片几乎是毫无隔膜地进入了她的生活内部。片长仅 90 多分钟，却涉及到其生活的各个层面。我们在电影中看到了一个完整的友谊的过程——苗苗和阁阁是同行，她们住在一起，互相保护，但最后因为一个男人而产生裂痕；一个完整的爱情的过程——苗苗和附近工地上的领班产生了感情，但最终分手；还有她的工作氛


《算命》拍摄现场


徐童

围和休闲生活的描绘——她们在一起谈论客人的好坏，业余时间去 KTV 唱歌、找少爷解闷。电影的另外一条线，是她在河北农村的家庭生活。如此一览无遗的呈现，使本片在一些电影节放映后发生了伦理的争吵，据说在香港播放时，有市民举牌反对上映。现在徐童已经杜绝本片的公开传播，这种做法是恰当的，虽然我觉得《麦收》里绝对没有对妓女的歧视和道德强暴，但是涉及到具体的个人隐私权问题，则可能会对当事人造成某种伤害。

张献民先生称《麦收》里的主人公是“神女”。这个说法大概来自于 1934 年吴永刚导演的左翼电影《神女》，里面有一个“作为母亲的妓女”的形象，她为了儿子的生存和教育权去卖淫。《麦收》里则是作为一个“女儿”的妓女。“麦收”这个片名，则有意识地将妓女的职业行为置于广阔的农业背景下进行观察。在城市里她是欲望的对象，在农村她又是传统家庭伦理范畴中的成员。她的父亲因为脑血管疾病长期治疗，她卖身所得全部花在了医药费上。女儿在市医院的病房里把一沓钱交给母亲，自己只剩一百快。母亲似乎有点内疚地从那沓钱中抽出三张，放回女儿的包里。

这个电影在形式上的突兀之处是它使用了两段频繁交叉剪辑的段落，在这些年逐渐形成的纪实主义传统里，主观性过于强烈的剪接方式一般是禁用的。在上半部分，苗苗回家看望自己的父亲，父亲对着镜头说：“我早就看出来了，苗苗要是个男的，肯定能做大事情，她脑子里想什么她敢做，这是我佩服她的地方。”镜头马上切到苗苗在北京电话接客的画面。父亲的殷切交谈和苗苗的实际行动交叉两次，观众可以强烈感受到导演的意图。父亲对女儿的想象太天真了，或者，他真的不知道女儿的秘密吗？在这样的物质条件下，为了保证最基本的生存权，他也许在默许女儿的行为？片子用了一个闲笔（闲镜头），一个老者坐在街头椅子上，一个人用钳子拼命地把他的牙齿往外拽，一颗牙终于被带着血肉撕了下来，这个镜头与主题无关，但是却通过“痛感”，把一种残酷的生存感受传递给我们。

第二次交叉蒙太奇是在父亲病重


《算命》中的厉百程和石珍珠返回青县

后，苗苗回家做农活。前一个镜头是她用手在火热的锅面上烙饼，下一个镜头则是她在美容店里修复指甲。作为性工作者她一方面要保养肌肤，另一个方面她又必须在农活中损坏自己的肌肤。电影中有几个地方以镜头强调了苗苗在种玉米时，用染着红指甲的脚拼命去踢平坚硬的土块。那个交叉镜头的含义也是明显的。两种行为对于苗苗来说是同等的，她都是通过使用、消耗自己的肉体来获得生存，这些镜头中也显示了导演的道德观。在城市人享受着较高的社会保障的时候，苗苗一无所有，只能靠自己的身体当作最后的堡垒并拼命使用它，她通过这些来养活着一个农业家庭。在拍摄女孩种玉米时，我们看到导演使用了仰拍的角度。

虽然在侵犯隐私权上徐童受到指责，但他因为以善良细腻的态度去理解被拍者而得到很多人的赞同。这个电影在气息上是急促的，镜头一般都很短，没有长镜头的沉思，一个生存场景连着下一个生存场景。这是符合主人公的生活气息的。苗苗虽然备受辛苦，但是行动上坚定有力。最后父亲病重、资金困难，发生情感纠纷的男友又打电话过来，苗苗骂了一句：去你妈的！毅然挂掉电话。对于她来说，生活中不允许有那么多的文化性思索。这个电影不具有沉思性的品格，那是因为被拍者只有在急迫的身体行动中，才能获得自身存在的资格。苗苗让我们看到一个勇敢承担其自身存在的形象。《麦收》色彩饱满，如同油画一样刻露、尽相、浓艳，那是苗苗生活的色彩，也是导演赋予她的色彩。导演对于其生存态度的认同，观众是可以了然的。

四

《算命》比《麦收》要复杂一些，如果说《麦收》是一个特写，《算命》就是一个游民社会的小全景，他以厉百程夫妇为主线，前来算命者的故事也被追溯一番，纳入到整个电影中来。这些人多是游民，游民的命运不像体制内的人那么具有可预见性，他们不能把握自我，被悲惨的遭遇折磨，于是求助于超验的力量。可悲的是，厉百程是一个无助的残疾人，其老伴石珍珠残疾又痴呆，自己的命运且难以把握。

《算命》在形式上颇具心思，使用了章回体。每一段都有回目，共分九回，比如《厉百程算定孤单命，唐小雁棒打无赖汉》、《三春归燕郊自有操练，五更赶辛集直待运来》。大家看这个片子时，感觉作者受了古代小说的影响，但他们一般是从这个外在回目的设计上做出这个判断的，若仔细分析，《算命》与古典小说的相通有更深层次的内容可以佐证。

它在结构上与古典小说相似。国外学者常批评中国古代小说是一堆素材拼凑连缀而成的杂烩，缺乏西方小说的整体感。但在中国人看来，却有一种“意”将之联结为整体。《算命》正是如此，很多人来找厉百程算命，每个有趣的人物就把电影的焦点转移开来。第一回开按摩房的唐小雁来问八字，摄像机就着跟她走了，镜头拍到了她的离奇故事。第二回《小神仙进货大悲院，尤小云问事行宫村》，就撇开了厉百程，讲述了厉百程弟弟“小神仙”去天津进货。尤小云是厉百程的另一个客户，男人犯事入狱，她为了凑够赎人的钱，在按摩房拼命接客，老厉根据流年推算，说她年底的事情可以办成。片子里很多闲笔，比如大街上佛教徒做法事的片段，这样就把民间氤氲的宗教气氛带出来了。闲笔多其实也是古典小说的重要特点。

《算命》里面焦点很多，各个故事几乎都可以单独成篇，整体上却又意气连贯。这正是《水浒传》、《儒林外史》等古代章回小说的特征。而在结尾处，尤小云终于赚足四万块，成功把丈夫赎出来，她为了报恩，带着老厉夫妻去了趟天安门。有人说这个结局太圆满了，但这恰是明清小说的习惯性结尾：最终善恶有报。《算命》可以说是对古典小说的成功戏仿。

本片还有一个重要特点——导演的意识是尽量以剧中人物的意识进行叙述和判断的，他较为彻底地遵循了厉百程们的生活逻辑，并没有把电影向社会批判这个方向引导，因为剧中人的日常思想也很少向这个方面开展。石珍珠从小痴呆，兄嫂待她刻薄，搭了羊圈给她住，寒冷冬夜石珍珠敲门也不给开，后来厉百程将她带走。有一回石珍珠回到阔别多年的老家，大嫂内疚地讲述往事，导演打上这样的字幕：“当年，石珍珠被厉百程带走后，大嫂的耳朵就聋了”。他显然在强调一种因果关系，这是剧内人的自我理解，也是导演留心并在意的事实。《四兄弟大难压身是凶宅，一把牌江湖游戏只为财》里，讲述了老厉家人多残疾的原因：宅第“向法”不对。对这些民间说法的呈现和注重，显示了导演对于民间心路的成功追寻，导演没有作为一个更高的外在权威裁判这一切，而与他们保持高度的认同。这里面有徐童本人对民间传统文化的理解力，不然就无法将那个民间社会按照其运行理路、存在样式较为周全地呈现出来，也唯有如此，才能使观众了解到那个民间世界的心理结构和每日的思想轨迹。若去掉了这些，他们的生活在外人看来，将是非常空洞的。

> 游民拍游民，由于感性体验的相通，才能对底层世界具有一种内在的感应，同时使无声而巨大的底层社会在中国电影史中获得真实且饱满的形象

这个片子使用的是规矩的纪实手法，摄影剪辑都没什么高妙处，但是导演的深度和人格特征仍然显示了出来。导演对拍摄对象的理解力，不仅仅来自一种文化的能力，也来自于一种心灵的能力——对这个世界的慈悲心。导演对这对残疾人的情感逻辑与情感线索，也是仔细捕捉的。回娘家那一回，导演拟的回目是《回娘家石珍珠记忆犹在》，它试图去呈现一个似乎没有情感能力的智障者的内心世界。

照通常眼光看，厉百程夫妇贫穷残疾，卫生习惯很可怕，虽然富有修养的人能够在权利上给予他们平等，生理上的歧视却难以克服。本片很多特写镜头，比如拍摄洗手后污秽的水、石珍珠吃药时把药水呕吐出来再喝掉；流着口涎的瞎子的嘴角，导演也毫不迟疑地把镜头推上去。这肯定造成了对观众的冒犯。我却觉得这可能产生另一种效果，他剥夺了一些生理和文化两方面都是强势者的观看快感，让他们对一个残弱世界进行深度的体验，与他们逼近地共处。这是一种体验式的人类学。他在训练健康体面的人对那个残弱世界的忍受力，培养一种深刻的平等意识。在一次观看活动中，有人指责导演的镜头离他们太近了，有一个女孩站起来说：那些认为太近的人其实是歧视这些残疾人的。

《算命》与古代小说最相契的地方，其实是对游民生活的呈现。游民世界是古代通俗小说的主要内容，通俗小说又是古代游民文化的主要载体，其创作也是“游民写游民”的局面。《算命》讲的主要是妓女和算命者的故事，还涉及乞丐、没有正经单位的赌徒……都是古代通俗小说里重要的人物。从文本和作品的角度来看，作者既是按照事物本身的逻辑进行呈现，同时也不可避免地有一种主观塑造和建构性的部分，比如对于人物的选择上可能会刻意挑选具有“传统文化气息”的人物。这样，它使《算命》打通了一个文化的血脉，让今天的观看者返回了中国人集体潜意识的故乡，那些形式虽然陈旧，但却是一个让人亲切的世界。但从社会学意义上来讲，我们看到，除去一些外在装扮，今日之民间社会的存在形式——包括情感样式、社会诉求等等，仍然与古代具有顽强的相似性，这真让人悲观！

厉百程的语言系统仍然属于旧江湖的，随口就是“来日方长”、“后会有期”。语言系统也许在规定着他们对于社会的理解。厉百程讲述自己离开燕郊的原因时说：“说是农历十八这天，城西派出所把我墙上挂的招牌给摘下来了，因为一个大官的子弟去算命，算卦的要了他八万八，那人脑瓜子一冲动就给了，回家去一思想不是味儿，这不中，骗人骗这么大款，完了就下达命令，河北省下达命令到廊坊，廊坊下达到三河，三河直接矛头指向燕郊，这股风刮得相当厉害！现在已经下了全国通缉令。那正经是大脑瓜骨的人！不是大脑瓜骨的人他也下不起这通缉令，肯定是个大人物！”

一席话使说话者的思想与浮世的风貌都显示出来了。厉百程并不具有现代感的是非观，其社会情感仍然是旧“江湖”的。江湖在我们的当下，其实并非一个有限的范围，一个表面有秩序、有承诺而内在混乱的社会，本质上仍然是一个“江湖”。中国人的命运，用江湖的语言来讲往往也非常通顺，徐童也擅长使用这种语言，比如在描述唐小雁命运时，他加上了这样的字幕：“半年以后，唐小雁被仇人点了炮，店里的小妹给抓了现行，小丫头扛不住几电棍，当场把小雁撂了。”

导演对江湖游民的态度是矛盾的。电影中呈现的游民并没有在自己的生活中建立一套现代的价值语言。西方社会学家认为，无法解释的苦难通常是无法控制的社会结构演变造成的，但这些人无法对自己的命运做出具有现代感的解释，他们喜欢将一切归结于流年和宿命。中国民间宗教的“小传统”，仍然是当代游民解释命运和生存意义的主要工具。我对徐童说，你呈现的都是封建糟粕，而你却是带着欣赏的态度去观看这一切的。这种基层社会的无秩序可能具有丰厚的美学价值，但从社会学的角度来说是可悲的。

其实导演认同的并非社会现状，从导演对人物生活景观的强调和渲染，可以感受到他其实在颂扬游民世界的生命质感。游民的命运是基于一种他们无力改变的社会存在和政治空间，他们只能于这个先在的基础上，如动物一般，寻求基本的生活资源与生活刺激。当他们在最低限度的物质条件下生存时，只有把自己的肉体存在和生命直觉当作最坚实的支点。对于在各种文化词汇和艺术理性面前陷入存在焦虑的艺术家来说，这种朴素直接的生存主义行动哲学具有一定的启发性。占卦是老厉的谋生手段，也是一种信仰，但他在信仰和当下行动间保持了微妙的平衡，这一切并没有过分地约束到他。本片拍摄了厉百程嫖娼的经历，他还讲述过去与妓女的交往，怀念对方给他提供的肉体快感，仿佛这使他获得了与健康人同等的生命资格。若你撇弃掉世俗的道德语言，你将看到一个自我造就、自我成全的人的形象，他在最严酷的生存条件下，仍然富有创造性地营造自我的存在形式。导演在与他们长时间的交流与认同中，从民间的生存样式里，采集到了一种充满野性的生命力量。

游民之“游”，体现了一种精神的无依感。作为导演的游民与基层游民不同，他们是自觉主动而非被动地选择了游民这个身份，鉴于目前社会控制过于严密的感受和考虑，他们选择了游民的身份，其实就是选择了独立电影制作的一个标准，选择了一个最低的视角去观察这个世界。游民拍游民，由于感性体验的相通，才能对底层世界具有一种内在的感应，同时使无声而巨大的底层社会在中国电影史中获得真实且饱满的形象。

中信地产
CITIC REAL ESTATE

度之臻，览天下

Citic real estate global recruitment
中信地产全球招聘

Six Leading project,Shinning on China's real estate business
六大主导项目璀璨中国地产

北京高度 巅峰起步
北京CBD核心区Z15地块项目

第壹部分：重点职位
- 总部总建筑师
- 总部总工程师
- 北京CBD项目总经理
- 北京CBD项目设计总监
- 北京CBD项目总工程师
- 北京CBD项目运营总监
- 濠江项目规划设计总监
- 濠江项目总工程师
- 濠江项目运营总监

第贰部分：总部职位
- 战略发展部酒店投资副总监
- 产品研发部规划总监
- 风险管理部副总经理
- 成本管理部副总经理
- 成本管理部总经理助理
- 财务部副总经理（预算管理）
- 财务部副总经理（财务管理）
- 品牌营销部副总经理（品牌管理）

第叁部分：子公司职位
- 子公司总工程师
- 子公司设计总监
- 子公司营销总监
- 子公司酒店项目总经理
- 子公司招商总监
- 中信物业公司总经理

- **时代之尊—北京CBD核心区Z15地块项目**
  该项目为500米超高塔，建成后将打造成为具备国际影响力的金融机构与全球500强企业总部，成为北京乃至全国的地标性建筑。
- **城市之巅—天津CBD项目**
  地上总建筑面积93万平方米，包含多个超高层建筑，是集高档住宅、酒店、超高层写字楼和全方位时尚购物中心于一体的大型城市综合体。项目中380米的超高塔，以绝对高度超越所有天津现有建筑，将吸引有意落户天津的国内外大型金融机构与全球500强企业入驻。
- **中国江南湖山生态村—庐山西海项目**
  项目景区规划占地680平方公里，水域面积308平方公里。以“生态、养生、运动”三大体系为核心驱动要素，致力于打造“渔舟唱晚，云销雨霁”的生态度假目的地，缔造中国独特的新绅士生活社区。
- **全球潮人文化聚集地—汕头濠江项目**
  项目总投资预计超过500亿，包含过海、穿山隧道建设、土地一级开发及市政基础设施建设等，将以高品质自然生态环境为特征，成为泛珠三角与海西经济圈的联结枢纽，全球潮人文化聚集地与亚太地区养老休闲旅游度假胜地。
- **中国独具魅力城市港湾—大连港项目**
  项目北瞰大连钻石港湾，南拥城市繁华，占地面积约23万平米，总建筑面积123万平方米，包含豪华公寓、五星级酒店、国际甲级写字楼、综合购物中心等，将成为比肩纽约曼哈顿、香港维多利亚湾的城市建筑群。
- **大青岛开山之作—青岛少海项目**
  项目位于青岛市“环湾保护，拥湾发展”重点板块—少海新城综合休闲旅游度假区，占地逾4000余亩。建成后将成为集自然生态、滨水休闲、高档居住、度假旅游、商业文化等综合功能于一体的城市新区，树立胶东半岛地产新标杆。



中信集团简介

中国中信集团公司（简称中信集团）是国际化的大型跨国企业集团，目前拥有44家子公司（银行），其中包括设在中国香港、美国、加拿大、澳大利亚等地的子公司；在纽约东京、等地设立了代表处。中信集团的业务主要集中在金融、实业和其它服务业领域。截至2009年底，中信集团的总资产为21538亿元，全年实现营业收入2091亿元，利润总额354亿元，入选美国《财富》杂志年度“世界500强”公司排行榜。

中信地产简介

中信房地产股份有限公司（简称中信地产）是中信集团一级控股子公司，具备一级房地产开发资质，注册资本为67.9亿元。中信地产拥有二十多年房地产开发经验，在30多个城市累计开发房地产项目近百个，竣工面积超过1000万平方米。截至目前，中信地产总资产近1000亿元，年销售额近300亿元，并获得了“2010年中国房地产企业成长性TOP10、品牌价值TOP10”等多项殊荣。

有意者可登陆中信地产官方网站www.realestate.citic.com人才招聘专栏在线投递简历
传真：0086-10-84868943/电话：0086-10-84868966-8110/邮箱：hrzhaopin@re.citic.com
地址：北京市朝阳区新源南路6号京城大厦9层/邮编：100004

中信地产
CITIC REAL ESTATE

Business Review 商业评论
编辑:张琪 E-mail:zhangqi@eeo.com.cn 美编:刘会芹 2011.1.24

“中国模式”再思考

>> 徐少春:儒家与新商业……49 版 >> 常博逸:我所观察到的“中国模式”……50 版 >>“山寨”猛于虎……50 版 >> 西方视野里的中国……50 版

徐少春:儒家与新商业

李翔 / 文

毛泽东、净空大法师、王阳明和 IBM。如果收集金蝶软件创始人徐少春的谈话记录，我们会发现这四个看上去毫无关联甚至彼此冲突的名字经常出现。他对记者说自己在飞机上读毛泽东的传记读到热泪盈眶——我敢肯定他读的一定不是张戎那本倍受欢迎的《毛:未被讲述的故事》;他将净空大法师列为自己最崇敬的人之一;曾战略投资过金蝶的 IBM 被他视为公司发展上的一个楷模;谈论王阳明和儒学则是他最近热衷的话题。

他是这 30 年来中国出现的个性鲜明的民营企业家群体中的一员,从一无所有开始赢得几乎所有世人奢望的一切:财富、名声、地位和其他。但是这并不代表着他们最终获得了自己真正想要的东西,在无忧无虑地生活。中国最著名的商人之一马云说,我年轻时候曾经想,梦幻般的生活就是早上在香港吃早餐,中午在巴黎喝咖啡,晚上在纽约和人共进晚餐,现在真这样生活时,却发现这种生活简直是种折磨。

更大的压力来自于新的身份焦虑。赢得了财富的一群人会对安全感和自身的尊严有更高的要求，可是在这个国家只有一个权力来源，几乎所有的权力都集中在政治家手中;他们在中国本土经营着一家还算不错的公司，可是开放与全球化又让他们认识到自己的公司同真正一流的公司之间存在着显而易见的差距；他们中的大多数人都曾经对西方的著名公司和管理理论顶礼膜拜，但是正和他们所在的国家一样,他们想要摆脱学徒状态的心情急不可耐；他们已经度过了完全由饥饿和无知驱动的创业阶段，在这个阶段他们真正好学若饥,求知若愚,但是他们更渴望被认可。于是我们看到他们比任何中国人都迫切地想要从新的榜样、从传统和宗教中寻找自己的精神资源。这都是因为骄傲。

在北京东二环一家五星级酒店的商务楼层，徐少春正是这样展现他对成就一家具备世界级竞争力公司的渴望、他从王阳明身上学到的东西以及他如何把儒家学说运用到自己的公司管理上。他是一位 48 岁的身材保持得很好的中年人,语速平缓,表情温和。他宣称早已度过了自己的焦灼年代。他也在不断宣扬着中国式的管理智慧。他相信最佳的管理者正是遵循先贤的“正心、修身、齐家、治国、平天下”,是将自己内心的力量放大和投射到更大范围的公司管理上；他相信团队建设应该遵循“和而不同、群而不党”的儒家原则,认为这些才是东方公司能够制胜的诀窍。和那些把王阳明的画像放在床头的日本商人一样，徐少春也表现出自己真心实意地相信这些。



徐少春 金蝶国际软件集团有限公司创始人、董事局主席 PHOTOTEX/ 供图

访谈

中国管理模式在形成

经济观察报:你们曾经赞助拍摄纪录片《公司的力量》,你觉得中国公司有力量吗？还是幻想有力量？

徐少春:中国公司正在形成一股世界力量。

经济观察报:是吗？你这么认为？你也一直在说中国管理模式,你觉得中国管理模式确实存在,还是只是期望？

徐少春: 我认为中国管理模式在形成当中，在发展。通过改革开放 30 年,中国确实强盛了,经济总量排到全球第二,很多行业也发展起来了。很多公司特别是那些行业领先的公司都已经形成了自己的一套管理体系。这些体系其实是可以通过好好地总结、提炼,从而变成一种模式的。反过来,这种总结和提炼既促进模式本身的发展,也带动了中小企业的发展。

经济观察报:你觉得所谓的中国管理模式有自己的特点吗？还是说它只是模仿西方大公司的一种产物吗？

徐少春:如果让我来总结中国管理模式，我一般是用一个“三角模型”。第一个角,它必须是一个成功的管理实践,本身能够产生效益。这些管理实践表现出来的要么是一个制度,要么是一个流程,要么就是一个运营模式。第二个角,在管理实践当中,管理者采用了很多先进的科学方法,无论是国内还是国外的,而且这些方法是可以被别人借鉴和学习的。第三个角，我们叫中国管理哲学,就是说管理实践当中不仅仅是有方法,而且背后还有一种哲学思想在支撑。我用这个“三角模型”来分析中国的管理模式。

经济观察报: 有一次王石说过,整个现代公司的起源都在西方，跟基督教文明有很大关系。你是怎么理解公司的,应该说中国是没有公司的传统的吧?

徐少春:公司是一种说法,其实也可以说是组织。从这个角度来说,中国的组织起源时间更早。中国有五千年的文明,所谓文明就是有组织的存在。周朝通过一系列的礼仪制度,让组织巩固起来。

虽然现代的公司诞生于西方,但是任何事物都是不断发展的。比如说马克思主义诞生于西方,但是经过毛泽东等老一辈无产阶级革命家引进到中国，现在搞中国特色的社会主义,全新的社会主义。所以,重要的是,管理科学是一个实践课题。组织在哪里产生的并不是很重要,关键是它在什么样的土壤里生长、发展。

经济观察报:你提到管理背后的精神气质或者哲学气质,在“亚洲四小龙”时期,东南亚很多人讲儒家资本主义，它跟你所讲的有相似之处吗?

徐少春:我觉得确实有相似之处。我们先不讲东南亚,就讲日本。在 20 世纪初,日本的工业开始发展,那些企业家,包括现在的稻盛和夫,实际上都是把中国的儒家思想和资本主义进行了很好的结合。特别是“经营四圣”,他们都很喜欢中国的王阳明，他们的床头都摆着王阳明的画像。

经济观察报:知行合一,你是不是也信这个?

徐少春:他们能把这种思想运用到企业实践中,发展得很好。实际上中国的近代历史就是开放的历史,自“五四”运动以来,我们让西洋的文化进来,但同时,我们同传统也产生了割裂。所以,在现代的工业社会和信息社会,我们一方面要继承和发扬中国传统的儒家思想,同时更重要的是我们要去创新中国的哲学体系。中国的哲学体系被破坏了,需要重建。所以,中国管理模式并不是要回到过去的诸子百家,而是要去创建、创新属于我们当代中国企业的价值体系。

经济观察报:有人说过,当西方的管理学者和经济学者在面对中国时,他们认同中国经济的成长，但是当他们总结中国公司的经验时候往往就失语,中国公司的历史很短,很难说对世界经验做出什么贡献。你觉得是这样吗？还是说确实存在很大的误解?

徐少春:我觉得中国改革开放 30 年是成功的,这种成功首先还是源自中国本身的一些优势,比如说劳动力的优势,源自于中国的市场经济改革释放出的力量,还有中国政府的体制改革,这种体制改革激发了经济和社会的生命力。

但是这种成功很大程度上是一种粗放式的发展,发挥重要作用的不是有效的管理,而是机遇。当然制度的因素也有,管理的因素也有,但首先是机遇。我现在提出的中国管理模式的观点,并不是说我们过去管理模式很伟大,我只是说,我们需要总结提炼,需要创新、丰富和发展。

讲制度,也要讲“仁”

经济观察报:你们在和 IBM 合作的过程中,有没有意识到中国公司和国际一流公司的差距在什么地方?

徐少春:我觉得最主要的差距就是劳动生产率。他们每个人的工作时间得到了有效的管理，他们的 8 小时和我们员工的 8 小时是有区别的。比如说 IBM 的一个顾问在客户那里，合同上写一年 200 天,你必须在客户那里待上 200 天;收费也是根据这个时间来进行收费,他们产生的价值是按小时来计算的。而中国公司产生的价值,往往是按年来计算。IBM 这样的公司的管理体系非常棒,看似每一个人的效率好像不是那么高,但整体的效率很高。马明哲讲过一句话,“小胜靠个人，中胜靠企业，大胜靠品牌”。他讲的实际上就是一种管理模式。

经济观察报:这些东西能不能直接嫁接过来?

徐少春:我觉得可以。

经济观察报:没有障碍?

徐少春:对,我觉得完全没有障碍的。其实,IBM 的很多方法也借鉴了我们中国的智慧。比如,对战略的一些描述方法,是从差距和每一个人的反思开始的,想一想我们的工作哪一点做得不够,我们有哪些差距,我们的机会有哪些没有把握住等等,一系列的反思。

经济观察报:你觉得金蝶是一个比较西方化的公司还是比较中国化的公司?

徐少春:创业的时候,我是立志要把它做成一个西方化的公司。但是这么多年下来,特别是最近我为什么要提出中国管理模式,就是渐渐地发现,你还真的不能缺少了中国的灵魂,也就是中国的一套哲学体系、哲学思想。我是一个比较西化的人,我们公司里头都叫英文名字,人家都叫我 Robert,不是徐总,成员之间倡导平等。另外,在这个公司里面我们没有很多条条框框,跟一个西方公司很接近。

但是,我发觉如果没有把我们中国人的这种激情、这种热忱焕发出来,这个公司是很难有生命力的。事实上,我们公司就像没有家长的大家庭,这个公司没有家长,但是是一个家庭,我们彼此之间都是兄弟姐妹。

经济观察报:对创始人还在的公司,很难做到没有家长的感觉。

徐少春:我们可以做到,因为这么多年我不是像家长一样在管理,而是像兄长一样去管理。

经济观察报:什么东西促使你开始讲中国的东西?

徐少春:一家经过了十多年发展的公司,很难再拥有创业期时由激情带来的力量,开始有太多的条条框框约束了大家的手脚,我们需要重新注入激情。要注入激情,很大程度上就是要燃烧起内心的动力。中国人其实是非常需要情义的,所谓“士为知已者死”。如果我们善待员工,让他感到受尊重,他就会玩命地干。西方社会的一套管理理念诞生于基督教,基督教讲人是上帝创造的，生命很珍贵，但同时人带着原罪，所以他是罪恶的，他一生当中要不断洗刷这些罪恶，因此需要通过一些制度来约束。而中国人相信“人之初,性本善”,“善”是中国文化最大的特点,儒家思想里讲要“仁者爱人”,所谓“仁”就是你要对别人好,而对自己要求很严格。“正心、修身、齐家、治国、平天下”,讲的就是要把我们内心的那种善激发出来,放射到家国天下。这两种哲学思想决定我们如何去管理人。对中国人来讲,毫无疑问我们要补“制度”,但是我们更要利用“仁”。

> 对中国人来讲，毫无疑问我们要补“制度”,但是我们更要利用“仁”，所谓“仁”就是你要对别人好，而对自己要求很严格

经济观察报:具化到你们公司的管理上面会有什么表现?

徐少春:比方说,在我们公司有一个说法叫“五子登科”,给员工一个位子,有了位子就有票子,有了票子就有了房子,有车子,妻子、孩子,所以我们的员工感觉都很好。

经济观察报:具体而言,家长式的管理你延续了多长时间?

徐少春:在 2000 年之前,我奉行的就是家长制度,很多人说我在公司里是独裁。2000 年以后我开始向兄长制度发展。

经济观察报:这是什么原因?

徐少春:公司大了,一个人不可能自己管理,必须要通过授权让别人来管理。那就很简单,这个公司不只是一个老板,要有很多老板。我们要让这些老板真正是老板,必须要把他们抬起来。

经济观察报:现在你在公司是一个不容质疑的人吗?

徐少春: 我现在常常被同事质疑、挑战。

经济观察报:在什么事情上?

徐少春: 在很重大的决策上,比方说在人事安排、组织设计、战略制度等。

经济观察报:你们的专业是做财务和管理软件,我相信你一定会见到很多民营企业家,你也会跟他们交流这样的问题吗？我相信他们大多数人还是奉行家长式的管理的。

徐少春:我看很多人都认同这个说法。

经济观察报:认同归认同。

徐少春:很多人做不到。很多人觉得实行起来还是家长制度比较靠谱。所以公司领导对自己的约束很重要,王石也讲过,伟大者在于管理自己,而不是团队。

王阳明的作用是精神上的

经济观察报:你对王阳明的兴趣是从什么时候产生的?

徐少春:很多人跟我讲他,我也看了他的一些东西。我觉得他把中国的儒家思想、哲学思想发展到一个非常高的境界，简直就是最高境界,他把“知”、“行”辩证地统一起来,而不是对立。他也强调内心,这也是看待事物的一种方法。

经济观察报: 有很多中国人,尤其是政治家都很迷信王阳明。

徐少春:其实当一个人的思想被广泛流传而且被广泛认可的时候,这种现象就不是偶然的,一定有其内在的原因。他思想的内在的东西,对企业管理有用。我就特别强调“知行合一”,少说多做。

经济观察报:王阳明对你的公司发生的作用具体是什么?

徐少春:主要是精神上的。我在塑造自己的哲学体系的时候借鉴或引用了他的思想,但是企业怎么做,还是要靠一套制度。我最近一直在强调,我们公司是没有家长的大家庭，这是什么意思呢？就是要实现制度基础上的员工自我管理。

经济观察报:你的学习对象是在不断变化吗？现在是王阳明,早期呢?

徐少春: 我是尽可能地变化,我对什么事情都有好奇心。不管是别人推荐一本书,还是说哪一个人有一个学说提出来,我都会去读,去跟这个人接触。或者说某个人的思想很好,我就会找他的书来看。我是一个爱想、喜欢动脑子的人。我认为一个高层领导应该多一些私人时间,我特别讲“谋定而后动”,你得想清楚再干,没想清楚,当我们的规模到这个程度时往往会走弯路。

经济观察报: 你讲“谋定而后动”,“五子登科”,“知行合一”，这些都是古老的话语体系。你之前也是这样的吗?

徐少春: 你看我们公司的文化,最早提出来的是“敢想敢干”,那是创业的时候。在 1999 年以后开始提“开心、诚信、创新”六个字。后来我们又提出“客户第一、持续创新、诚信发展”。最近，我们开始了一场文化变革,我提出了“激情、专业、团队、民主”。这些语言大家基本都懂,都是现代语言。但是在一些观念上,比如说怎么看待战略,怎么看待人才,怎么看待组织,我有大量的有中国哲学色彩的语言来表述,像“谋定而后动”,像刚才我们讲领导的自我管理要“正心、修身、齐家、治国、平天下”;比如说在看待团队时,我比较强调“和而不同”、“群而不党”。

经济观察报:你讲了很多精神层面的东西,有很多商人的好胜心表现得很具体，比如说公司要进入世界 500 强等。对你而言,你对这家公司的愿景是什么?

徐少春:我的愿景就是金蝶成为一个全球顶尖的平台,管理与 IT 共同发展的全球领先的公司,帮助中国管理模式在全球崛起。

经济观察报:全球领先是件遥远的事情吗?

徐少春:不遥远。

经济观察报:这种自信是哪里来的?

徐少春: 这种自信来自我这么多年经验和智慧的积累，来自公司的经验积累，也来自我个人心态的转变。中国是世界第二经济体,作为一家中国公司,作为打拼了 20 年的企业，我们在有生之年一定要有所作为。让中国管理模式在全球崛起,这是我的理想。

常博逸:我所观察到的“中国模式”

▶本报记者 张晶 北京报道

DMG娱乐公司在2011年度计划拍摄一部新片《looper》,以“60年后成为整个世界中心的中国”为背景;《爱丽丝穿越仙境》之后最终选择来到了中国;就连《2012》中的大船也势必要以“中国速度”才能如期完成——所有这些电影中的镜头,无一不在证实一点:这个世界上人口最多的国家,在一度与全球经济绝缘数十年之后,用加速快跑赢得了前所未有的关注。仅在过去几个月内,世界上一些最大的投资者,如凯雷的鲁宾斯坦和摩根大通的杰米·戴蒙等纷纷来华,正是他们看涨中国头寸的强有力证明。

而另一方面,西方对中国的了解程度并不和他们表现出的强烈热情相匹配。早年来华的外资企业工作人员,大都靠着《中国通》和《中国梦》两本“红宝书”投石问路。仅从这两个名字,就足见中国在当时对很多人的神秘和陌生。但时过境迁,这些书中的条律大都已经锈迹斑斑,这也就使得电影《华尔街2》中勒伯夫向他们的中国客户世故地掏出礼物的桥段,未免过于小儿科。

某种程度上,这也正是罗兰贝格战略咨询公司亚洲区总裁常博逸撰写《中国的管理革命》一书的原因。一边是前所未有的“中国热”,一边是东西方处处可见的交流困境。2010年夏天,常博逸在《费加罗报》上看到一篇关于张瑞敏的报道,“他在文章中说,对海尔最困难的事情,就是如何让海外的外籍员工,甚至部分的中国员工,能够真正理解公司的管理哲学”。常博逸觉得,他需要重新勾勒一幅关于“中国模式”的图画,“为想了解中国的人搭一座桥”。

数年的工作经验使得常博逸有机会深入到书中所描写的商业世界内部,他所执掌的罗兰贝格战略咨询公司亚洲区,目前有将近七成的客户是中国公司,九成员工是中国人,这也为这间公司增加了强烈的本土色彩。在他看来,得益于在经济危机中的非凡表现,中国经济和中国企业在全球中的位势已大有不同。中国公司拥有独特的优势和机会,它们成长于一个庞大的“家乡市场”,许多行业的增长故事都如烈火烹油。

与此相对,跨国公司上演的却是另一版本的故事。当一些迟到者发现中国市场才是它们全球利润增长的强劲动力时,面对的却是竞争对手环伺、监管体系限制重重的局面。2010年下半年以来,跨国公司不断抱怨在华生意难做,这种抱怨实则传达了另一信息——中国市场和中国的商业环境,在某些方面,已经超过了它们的理解力和判断力。

在常博逸看来,跨国公司只有具备在中国这个庞杂市场的生存经验,才能更有效的应对未来。而了解和倾听本土的竞争对手,则是他试图为跨国公司开出的最基础药方。某些时候,常博逸像个记者一样出现在这些民营企业家的面前,和他们进行长达数小时的交流。曾经在25个不同国家工作的经历,使他能敏感地觉察到中国与其他国家之间的差异。这些差异有时是非常直接的——跟西方企业家打交道的时候,他需要有一份齐备的PPT,而在中国,和企业家见面时,却往往先要谈论一番文化和政策。

这些面对面的接触给予了他许多意料之外的体验——当他走进宗庆后的办公室时,对方毫无掩饰地讲道,“我从来没见过比我女儿更糟糕的企业家”。宗的女儿从美国回来后,雄心勃勃地准备将自己在商学院中所学的一套运用到家族企业中,“宗则对此不以为然,‘她太西方化了,需要吃点苦,自己去体会该如何融入本土文化’”。


常博逸 罗兰贝格战略咨询公司亚洲区总裁 受访者/供图

> 常博逸认为,中国正在形成独特的管理模式,它们不再单纯地将西方管理模式奉为圭臬,这种自信和独立意识在中国企业家身上非常显著

从这些经历中,常博逸认为,中国正在形成独特的管理模式,它们不再单纯地将西方管理模式奉为圭臬,这种自信和独立意识在中国企业家身上非常显著。他将这种模式的形成归因于三方面:首先,中国企业家善于从传统的儒释道文化中寻找依托,以弥补被人诟病的精神真空;其次,中国政府依然在扮演着重要角色,政府关系是在中国做生意的关键一环;第三,中国企业家拥有着超乎想象的能量,尽管某些时候“缺乏自我审视”。

在这个充满不确定性的世界中,任何一个轻微的经济事件都可能引发蝴蝶效应,因此,常博逸认为,灵活善变的“中国模式”更具有创新性和生命力。“这种‘中国的管理革命’并非是要颠覆所有在西方商学院中学到的知识,而是试图将西方的管理模式与风格,和当代中国的理念、文化和哲学相融合。或许人们并未意识到,这种相互作用将对传统的商业管理模式形成一场‘静悄悄的革命’”。

访谈

经济观察报: *当你在2006年开始担任大中华区负责人时,中国公司给你的印象是什么?在此后的接触中,这种印象又发生了哪些变化?*

常博逸: 过去30年间,中国公司和企业家一直试图在学习和复制“美国模式”。问题是,如果仅仅是复制,中国很难获得真正的自信。我想真正的变化发端于2008年。我恰好经历并观察了这个转折时期前后的变化。2008年对中国是个很特别的年份,过去30年的学习周期结束,同一年,地震发生,北京举办奥运,金融危机爆发,中国得以迅速地从金融危机中恢复,中国公司也有了更多迅速崛起的机会。无论是企业家还是其他领域的人,都更为自信,他们更愿意去关注自己的文化和传统,而且敢于说,我们是不同的,可以有自己的独特模式。

下转52版

中国管理模式的九个特征

1	动态的(dynamic)	▲多数中国经营者试图在动态的商业世界中寻求平衡
2	适应性强(adapted)	▲中国企业家会积极适应商业环境中的经济周期、季节等种种变化
3	灵活性高(flexible)	▲中国企业家往往不会固守某种方式或在一个计划中投资过大,崇尚经营行为中的灵活性
4	融合的(synthetic)	▲中国式的管理风格是个融合体,它持续不断地吸纳其他管理风格的原则、特点、工具和技巧。对中国企业家来说,西方的管理工具很有价值,但往往要在中国语境下修正
5	相互的(mutual)	▲在中国文化中,任何公司往往是某个团体的成员,他们彼此倚赖,利益共存。而在公司内部,员工往往视公司为家庭,并认为自己是其中一员
6	寻求一致(consensual)	▲管理者始终在通过各种讨论,达成广泛的一致性。中国公司喜欢用Word,因为要说服别人和寻求反馈;美国公司则喜欢用PPT,目的在于解释和说明
7	精神性的(spiritual)	▲在与股东讨论以及向员工讲述企业文化时,中国的CEO们善于从传统文化中寻求种种理念。其他管理模式中的工具在这种“精神免疫系统”前有时会失灵
8	纪律性的(disciplined)	▲中国式管理模式依然具有很强的纪律性,国企和大型民企中的管理体系往往以政府体系为蓝本建立
9	自然的(natural)	▲受到企业家精神、政府管理和中国传统文化的合力影响,这种中国管理模式还会继续演变

来源:《China's Management Revolution:Spirit,Land,Energy》

青蛙思考

“山寨”猛于虎?

▶艾顿 吕能能/文

“山寨”已经不是个新名词。随着近年来“山寨”势力的壮大,从服装、医疗产品、奢侈品、汽车到电子消费品,各行各业都将知识产权侵犯视为收益流失的罪魁祸首。更有人为“拷贝之风盛行导致民族才智枯竭,国家创新能力积弱”而忧心忡忡。在众人眼里,“山寨”一时如同洪水猛兽。

对任何现象加以评论最忌讳的就是以偏概全,妄下定论。事实上,一旦摘下了“山寨产品等于粗制滥造”的有色眼镜,去重新审视那些或充满灵气令人眼前一亮,或荒唐不羁让人啼笑皆非的大胆试验(比如苹果皮(Apple Peel)这个产品,其硬件模块由深圳一位22岁的年轻工程师研制),人们就会发现,在市场生存法则下,“山寨”经过不断进化,早已不是仿冒的代名词了。这种进化横跨不同阶段,齐头并进,造就了目前“山寨”现象的多元化和复杂局面,也反映出中国产业重心“从制造到创造”这一过渡时期的生机与多变。

“山寨”的初级阶段是模仿,而且是拙劣的模仿,不过这些仿冒品并非为了吸引在中国的西方消费者。通过融入鲜明的本地色彩,仿冒品生产者试着发现和把握先前被忽略的本地市场的特定需求。他们解构设计,但又通过材料的运用、过程的演绎和哲学内涵的诠释,重塑设计对象。这和西方学校教授的设计理论如出一辙。

但随着仿冒经验的积累,“山寨”开始不满足于以更快的速度做出更精妙的仿品(比如原作发布19天后就震撼上市的山寨iPad)。此时的“山寨”进入了进化的中级阶段,也是目前的主要状态:在拷贝基础上,捣鼓出一些颇受欢迎的疯狂发明,很多设计甚至引起大公司开发团队的注意,虽然在用户体验方面仍令人不敢恭维。艾美图推出的迈克尔·杰克逊(MJ)手机就是个很好的例子——它在手机背面用激光刻上MJ的形象,受到了对MJ有追思之情的用户的追捧。由于缺乏政府监管机制,整个产业目前不但没有被打压,反而在一天天壮大。但从过往来看,中国并不是唯一不惜打破所谓国际惯例来保护产业,并换取经济增长的国家。

“山寨”的高级阶段,目前已有所触及,但尚未完全打开局面。在未来,“山寨”或许能依靠人才、决心和运气来真正把握中国市场的特质,打造出独一无二甚至超过原作的产品。这样的超级“山寨”会出在哪个行业?是否会引发中国品牌的改朝换代,或者像MediaTek在台湾那样对国际大牌造成冲击?又或者新的知识产权保护规则因此横空出世并颠覆现有的行业规则?这些至少不会发生在消费电子行业,因为比起硬件开发能力,“山寨”的软件设计和世界一流水平还有相当的差距。

这样看来,“山寨”作坊里产出的远不止是低劣的仿品,而充满了创新的萌芽与雏形。但为何“山寨”依然为人所不耻呢?因为随着“山寨”创意产生的时间和成本趋近于零,那些耗费大价钱和精力的“正规军”创新项目的产出与投入之比势必大打折扣。但这种“不耻”很难形成集体意识,到底谁才是新想法的拥有者,它又凭什么能保证自己是独一无二的呢?这些问题,就好像坏主意和好主意的定义一样,没人能给出明确的答案,更不用说什么才是无懈可击的设计或者知识产权了。由此说来,我认为,至少在中国,建立设计专利制度在短期内并不完全可行。青蛙设计策略总监Ravi Chhatpar曾说,“你唯一的选择是比你的对手更具新意”。因此,以更快的速度将新想法变成现实,才是目前原创保卫战最现实且有效的策略。

西方有抄袭吗?当然有。现在做消费电子产品的很多公司都在向苹果偷师,但它们拷贝的对象不是具体设计,而是其整个品牌生态系统和服务策略,因为现在愿意为品牌体验付费的顾客越来越多。而中国的“山寨”或许要意识到,打造更好的体验并不意味着添加更多花俏的功能,而是善于整合来创造新的产品和服务,使它们不仅独特而且比同类竞争者更有优势;而且应当利用对手的弱势,不管是审美文化和交互模式,还是外在形象、内在技术和服务合作,来规划产品的差异化发展。如果中国能够如人所愿,遵守国际知识产权保护的游戏规则,“山寨”是否具备创造性的制造能力,将是其未来存亡的关键。

此前,在华外企必须在遵守国际知识产权保护规则的同时适应本地环境,否则会付出高昂代价。一些最基本的保护手段包括:控制生产,建立强大的组织文化,重视法律武器,谨慎对待供应商和合作伙伴。鉴于越来越多的中国企业试图积累自己的知识财富,未来的政策导向可能会有利于版权、商标、专利的保护。

但如果外部环境很难改变,除了眼睁睁看着利润和原创设计被人类历史上规模最大的市场所吞噬,那些跨国巨头还能做些什么呢?其实“山寨”超音速般的样机研究、旋风式生产跟进、开放型组织结构,以及作坊的品牌形象建立都值得研究和学习。再者,收购“山寨”公司开展零散的创新项目,比请代工企业或者自行研发便宜得多,这样就能把更多资源放在品牌体验整合上,在中国市场进行更深入和广泛的探索。还有一种选择,那些大浪淘沙后留下的精英“山寨”会带来长尾效应,迫使原来的市场老大们调整传统的产品开发模式来适应更为激烈的竞争。

如果做一个乐观的总结,即使“山寨”真的猛于虎,其“猛”也是指它反映出的“从制造到创造”的转型之势,以及它带动和激发创新的潜在之力。

(作者分别为青蛙设计创意总监、传讯专员)

金融风云

西方视野里的中国

▶贾尔斯·钱斯/文

中国国务院副总理李克强刚刚结束对德国、西班牙和英国的访问,中国国家主席胡锦涛也已前往美国首都华盛顿与奥巴马总统会晤。中国领导人这两次紧锣密鼓高规格的出访,又一次将中国置于世人瞩目的焦点之内。中国一跃成为世界经济大国,对全球势力格局产生了重大影响。但就西方媒体对此番两位中国领导人出访所给予的关注和反应来看,尽管西方人对今日中国的认识正处于逐步转变的过程中,但大多数人尚难以适应。在经贸关系问题上,53%的西方人认为美国应当采取更加强硬的立场。

英国《金融时报》1月10日刊登了一篇李克强的署名文章,题目为“世界无需惧怕成长中的中国”。文章就未来几年中国的总体政策趋势,做了明确的阐述。李克强从几个方面表明了他的观点:他希望西方读者从历史的角度看待中国的发展,中国一向以追求和平为理念;中国一直为其在全球所扮演的日益重要的角色恪尽职守;中国的发展与整个世界的发展关系越来越密不可分;中国仍是一个经济及社会尚待成熟的发展中国家,这才是世人应该关注的焦点之所在。

然而,许多西方人士对于中国的各项发展计划和动机,依旧疑虑重重。《经济学人》杂志是一本在欧美地区广泛发行的严肃的权威性周刊。它最近的一篇关于中国外交政策的主打文章,以醒目的“分歧”二字作为标题。文章指责中国在过去一年里的表现咄咄逼人,既损害了它与亚洲邻国及美国之间的相互关系,也削弱了其自身所倡导的“和谐世界”的主张。伦敦的《泰晤士报》1月13日的报纸也发表了一篇文章,题为“眼下,中国与我们依旧相互依赖”,对中国迅速赶上西方发达国家的发展速度颇多微辞,认为中国正企图“成为称霸全球的经济及军事强权”。文章在结尾处引用了一句列宁的名言:“资本家们将向我们兜售用于绞死他们自己的绳索”,并指出“这个隐喻一针见血地切中当今西方所面临的棘手局面的要害”。此外,其他一些报刊杂志也多有类似的言论。《观察家》(The Spectator,亦有译为《旁观者》)杂志是一本在英国国内发行的右翼周刊,读者以收入丰厚、教育良好的人群为主。它在近期刊登的一篇文章里指称,中国向爱丁堡动物园赠送两只大熊猫,其目的无外乎收买国际善意。《金融时报》在一篇针对李克强文章所做的回应里,就胡锦涛访美前夕的中美关系,进行了一番分析和概括:“……(中美间)相互的猜忌和利益的冲突,皆无益于达到彼此间任何形式的妥协。”


贾尔斯·钱斯
北京大学光华管理学院客座教授
gileschance@yahoo.com

西方发达国家的商人,已经敏感地意识到中国新近拥有的经济实力。一周前,我和妻子来到伦敦一条繁华的街区哲明街(Jermyn Street)。在经过一家古董店时,我们随意打量了一下橱窗内精心陈列的各种地球仪,店家一眼看出我太太是华裔,当即将我们请入店内。他向我们推荐了几种价格不菲的地球仪:这边这个小的标价4.5万英镑,那边一对个头稍大的要价20万英镑。在许多西方商家眼里,中国人已经取代了30年前的日本人——而在日本人之前是美国人——扮演起今日西方许多城市中比比皆是、出手阔气却缺乏品位的买家角色。

但是时至今日,许多商业领域之外的西方人仍未认识到或怯于承认的一个事实是,中国已经和他们日常生活密不可分。不仅因为他们每天消费着中国制造的产品,或者后者已成为债务缠身的西方世界的主要债主,更重要的是,中国在国际事务中所发挥的日益举足轻重的作用。中国在联合国安理会常任理事国中占有重要的一席,亦是国际货币基金组织的主要成员国之一。中国的经济实力在2008年的金融崩盘中,起到了至关重要的稳定性的作用。尽管西方世界对此已经逐步有了清醒的认识,但不少人依旧顽固的认为,中国的发展是以马列主义为主导思想,而非依照国家自身发展的需要。

如同李克强在其文章中指出的那样,正因为中国是一个人口众多的泱泱大国,它的未来与整个世界的未来更加休戚相关,中国经济发展的成败也势必影响全球经济发展。这个世界已经习惯了美国的主导地位,并将一国的全球影响力与其财力相提并论。因此,西方人需要时间去理解这样一个矛盾的事实:中国是一个强大的国家,但同时却拥有众多的贫困人口。这使得它既是一个重要的经济实体,又是一个仍旧处于发展中的脆弱的大国。

中国的国力与欧美相比,依然相去甚远。中国语言文字的晦涩深奥,令西方学者望而却步。中国文化与西方世界曾隔绝达几百年之久。中国真正意义上的对外成功开放,也不过是近30年的事,且有悖于中国历史发展的一贯潮流。西方人若想真正体会中国是一个崇尚和平的民族,就必须先懂得中华文明的渊源及其思想。而这需要经历一个漫长的过程。就其自身而言,中国也需要不懈地去了解外部世界,不断地对世界敞开心扉,循循善诱地向西方介绍中国,将和平信息不断地传递到全世界。*(马冰译)*

爱国者转型

张昊 / 文

严格意义上讲，这并不是曲敬东第一次来到 CES（Consumer Electronics Show，国际消费电子展）。在联想和三星的高管经历，使得 CES 成了他每年必做的一个“功课”。但他这次却忐忑得像个新手：第一次以爱国者电子总裁的身份出现，第一次把呕心之作向世界展示……曲敬东不得不在这个既熟悉又陌生的舞台上近乎贪婪地寻求着各种身份上的对接。

于是，他看遍了所有的展台，不断地跟合作伙伴沟通，一有机会就向听者推销爱国者电子。四天下来，用他的话说，“都累得走不动了”。

但曲敬东难掩心中的激动，CES 上的见闻验证了他对市场的判断，为了趁热打铁，在回国第二天，他就开始马不停蹄地召见各个事业部负责人。

出现在记者面前的曲敬东虽然看上去有些疲惫，但一打开话匣子，他的眼神就一下子恢复了光泽。

“买手”

曲敬东的“兴奋点”早已超越了之前任何一个时期。在联想和三星时，去 CES 更多的是看热闹，“看看竞争对手出了什么产品，顶多分析一下行业走势。”现在则不同，曲敬东需要关注整条产业链的变化。

“ARM 等芯片厂商主推的每一款产品都将是我们产品的‘心脏’，不得不关注。而在移动互联网时代，系统平台的作用日益增大，我几乎看遍了所有有关 Google Android 系统在平板电脑上的应用。如今考察竞争对


曲敬东 爱国者电子总裁兼 CEO

手的方式也变化很大，我需要考虑我的产品竞争力到底怎么样，该如何改变。”当然，这只是基本功课，最难的是在完成这些调研后，曲敬东需要在心中勾画出爱国者下一代产品的雏形。可以说，他现在是一个 IT“买手”，在不同的产品和技术中，提炼出自己的趋势指标，然后量体裁衣。

曲敬东也体会到了“一把手”的苦处，“这个过程极其复杂，首先你要对整个产业的发展有清晰的认知，还要找到自己的战略。一款产品的设计周期是 8–12 个月，在这期间，需要不断地进行技术整合，并且依然要关注整个产业的技术演变，随时调整方向，不可能简单地一步到位。更何况，如今上游厂商的技术演变特别快，我们得随时做好推翻一切、从头再来的准备。”

“你还得关注成本，其实任何一家厂商都可以做出最好的产品，关键是花多少钱。比如，一部平板电脑的成本做到 3000 块时，它有盈利，而把成本做到 5000 块，性能提高不少，但就会担心能不能卖出去。这其中有品牌的差异，苹果做出来的产品，消费者更容易接受，但我们做出同样价格的产品，消费者却不见得接受。所以，我们就得找到一些平衡点，寻求最好的性价比，使企业有好的投入产出，而不是一味地追求完美。”曲敬东有些无奈，提高品牌底蕴这样的“软实力”并非一朝一夕之事，而这也成了爱国者在海外扩张的桎梏之一。

因此，当曲敬东看到自己力推的平板电脑 N700 备受国外媒体关注时，他很欣慰。可欣慰之余，他依然得为 2012 年的产品形势把脉。他把目光锁定在了移动互联网上，而这也是他来到爱国者后着重筹划的业务之一。

移动互联时代

其实在三星任职期间，曲敬东已经认定移动互联网将成为又一个里

> 曲敬东用“量变”来形容 2010 年，这一年爱国者电子的转型让他觉得很有挑战性，但结果还算满意。而在 2011 年，他最期待“质变”

程碑式的节点，并对此进行了大量的研究。

“我经常对周围的人说，未来十年移动互联网应该最有机会，或者是成长最快的行业。高科技领域中，我觉得再也找不到这样的机会，如果错过了，可能未来十年都无法翻身。这样的机会不是每年都有，它是周期性出现的，或者说经过一个‘轮回’后才能找到，而这个‘轮回’可能是三十年，也可能是五十年。”他甚至认为，移动互联网对世界的影响会远远超过电脑和互联网，其创造的价值和财富也不可同日而语。

本届 CES 上平板电脑的火爆就是一个力证。在曲敬东看来，平板电脑只是移动互联网的一种表现形式，而在未来，会有更多的“中屏”载体出现并且负载更多的应用。

“从发展趋势来讲，屏的大小由你要做的事决定。之前的手机只是用来打电话，所以屏不需要太大；台式电脑都放在办公室里用，所以屏幕就要大和清晰；而移动互联网带来新的应用环境，这使得对移动设备的需求不断增加。手机太小，眼神不好的看不清楚，而电脑又太大，不可能随时随地拎着。所以，在这两种产品之间必然会出现新的产品，这也是产业发展的必然趋势。”

这个趋势也带动了整条产业链的联动。如果没有 ARM 架构和 Android 系统的诞生，平板电脑甚至没有生存的土壤。因为原有的英特尔 CPU 和 Windows 操作系统根本无法满足移动终端功耗低、散热好、待机时间长的要求。

乔布斯走到了前面，他的 iPad 几乎成了平板电脑的代名词。

曲敬东起初也在思考这个问题，“如果我做一个产品，如何超越 iPad？”按照国内企业的惯性思维，爱国者应该紧随苹果，与其保持高度的技术统一性。但曲敬东一开始就堵死了这条路，

他另辟蹊径地从移动互联网的本质出发，把目光瞄向了云计算和云存储，“我把移动互联网分成三个层次，平板电脑等终端产品是第一个层次，第二个层次则是不容易看到的应用、内容和服务，再往后则是云计算和云存储。所以，平板电脑背后还有很多。而苹果最大的优势在于客户体验和设计。但是在功能和应用上，我并不认为苹果是一流的，因为它的功能其实有很多局限性，特别是在行业应用上。”

曲敬东提出了平板电脑行业的 B2C 和 B2B 概念。iPad 主要功能是娱乐，它属于大众消费品，但苹果封闭的操作系统使它很难完成行业应用。这其实给了很多厂商机会，一方面，在 B2C 领域多发挥产品的娱乐性，而另一方面，则采用定制方式为特殊行业提供解决方案。曲敬东把这叫做“两条腿走路”，国内 IT 企业更了解国内其他行业的特点，开发的解决方案能更加本地化，这是苹果等国际厂商无法企及的。

他成功地把爱国者这样一个移动存储公司介入到移动互联产业，并且推出的平板电脑受到业界高度认可，而这也是 2010 年最让他满意的事，“其实这个过程特别难，毕竟之前从事的业务跟移动互联还是有一些距离。人才、流程和技术都面临巨大考验，在比较短的时间实施这些计划，需要找好的合作伙伴；在内部整合资源，还要讨论路径问题。最终我们只用了四个月就推出了第一款产品。”

曲敬东记得很清楚，在 6 月 8 日爱国者电子移动互联战略发布会上，他曾经预测 2011 年国内平板电脑的规模可以上千万台，遭到业界和媒体的很多质疑。但他丝毫没有动摇，结果，CES 给他正了名，爱国者也因此得了先发优势。

爱国者又一个“符号”

曲敬东这一年的优异表现，让他成了继冯军之后爱国者的又一个"符号"，而且有意思的是，二人风格完全相反。

冯军是个典型的理想主义者，常常做出一些让人大跌眼镜的事情，但又常常能出奇制胜，他对市场的判断力更多地基于天赋和敏锐。而曲敬东则是科班出身，20 年跨国企业经历给他刻上了深深的烙印：干练、深邃、执着，他深谙中外的商业规律，并总是试图让自己的管理不脱离这些规律。

但就是这样两个风格迥异的人却擦出了火花。爱国者上下对曲敬东都十分尊重，原爱国者存储总裁高喆竟主动为其让位。冯军曾称曲敬东的加入成就了爱国者的“桃园三结义”，“我最笨，能力最差，不会智谋又不会打仗，权当刘备。十年前先结拜了关羽(高喆)，大家形成了团队精神，取得了成果。如今，又请来了诸葛亮(曲敬东)，我们要将自身的优势发挥出来，让企业更上一层楼。”

冯军希望曲敬东的加入给企业带来国际化的管理理念，而爱国者则需要加速从一个“本地个体户”转变成“国际大佬”。因此，出现在本届 CES 上的爱国者国际味十足。没有太多的产品展示，只是紧抓行业热点，重点展出了 N700。

曲敬东对爱国者“走出去”的定义很谨慎，他认为爱国者电子目前依然处于一个不断探索和学习的过程中，而中国企业真正要全球化，至少需要 5–10 年的积累和发展。中国企业要有全球化的理念，全球化的人才以及全球化的管理。

“为什么很多民族企业全球化失败了呢，原因就在于我们并没有准备好，行动带有很大盲目性。我们对中国以外的事情了解得太少，或者说了解得并不充分。所以，我们很难在国外生存。”

因此，曲敬东 2010 年做的最多的就是推动企业转型。一方面是业务，另外是管理。他希望塑造一种以“关注客户体验，以客户需求为导向”的企业 DNA，这与之前他在三星的执政手段有异曲同工之妙。

“DNA 是企业每时每刻都要以这样的理念为核心，要成为这个公司高度统一的思想文化。这需要很长的时间，国际一流的企业可能经历了几十年，甚至上百年，才有了那么点积淀。我们才刚开始，但方向很清楚。其实，优秀企业的 DNA 都是趋同的，这个绝不是说说就可以具备的，必须真正做到，而这也是几乎所有的企业都有企业宗旨等软文化，但只有那么几家企业做得好的原因。”

曲敬东举了一个简单的例子，iPad 屏幕是 9.7 英寸，所以，很多国内厂商也把标准定成 10 英寸左右。但实际上，它们并没有考虑中美差异。美国人体格健壮，iPad 的尺寸很合适，而中国人身材娇小，反而 7 英寸的屏幕最合适。这就是用户体验问题。移动互联网是一个个性化的平台，如何在差异中寻求平衡成了曲敬东最重要的工作之一。

在爱国者趋于稳定的局面下，他还在不断尝试“跨界”，以希望某种组合能使技术因素更加融洽。在他看来，CES 就像一个考试，每一年用它来检验工作成果是否被市场认可，也可以通过它看到与竞争对手的差距。

曲敬东现在很忙，“我这一把岁数了，还要逼着自己像一个创业者那样保持激情，的确不易。”爱打高尔夫的他这一年连球杆都没摸几次，“我曾经跟冯军约定，等到上市了，就拿出一些时间来好好打打球。”

他用“量变”来形容 2010 年，这一年爱国者电子的转型让他觉得很有挑战性，也极其艰难，但结果还算满意。而在 2011 年，他最期待“质变”，他认为爱国者离厚积薄发的日子不远了。

他给自己十年时间去做好爱国者，之后，他想成为一个天使投资人。而现在，他与爱国者电子的故事才刚刚开始。


在数字环境中成长的这一代年轻人，有着不同于父辈的头脑　　本报资料室

原子互联时代的生存法则

常刚 李晶 / 文

美国运营商 Verizon 的展台占据了 2011 年 CES 最为显眼的位置之一，其主题是“4G”，4G 是今年 CES 上最热门的话题。而平板电脑引发的风潮则席卷 CES，80 余款各大厂商发布的最新产品中绝大部分使用的是 Google Android 系统，这一系统还横扫了智能手机平台。

这是一个融合的时代：电信运营商、互联网公司、手机和电视制造商进入了同一个自由搏击场地。IT 世界已演化成“三个屏一个云（云计算）的世界”。而所谓‘云端’，则是指云计算+终端，两者也正在融合。

原子是化学反应的基本微粒，通过某些具体的联系构成万物；人和物的连接沟通则形成整体社会。我们有意将社会上最小的单元存在个体都互联起来，通过上层的社会化互动、智能化控制，使整个世界达到更和谐的状态，这就是原子互联。而当前被互联网塑型的年轻人、五颜六色的连接终端以及五花八门的垂直行业应用结合在一起，正开启了这样一个新的原子互联时代。

不一样的思维

最近，爱立信消费者研究室专门研究了中国都市青少年的生活方式和他们对数字产品以及信息服务的使用习惯，这些数字原生代的态度左右着未来整个信息行业的发展方向。

中国有 2.18 亿 8–19 岁年龄段

> 这是一个互联互通的世界，移动应用的终端瓶颈被打破，没有连接的终端是孤独的，而围绕着移动互联网的入口争夺将会越来越激烈

的青少年，占总人口的 17%。针对北京、上海、广州、成都四个城市，爱立信研究室将这一群体又分成三个年龄段，8–12、12–15、15–19 岁，设计的问题诸如你平常最离不开的电子设备是什么，最主要的信息来源是什么，最主要的与朋友沟通工具是什么。

结果表明，8–12 岁的孩子最主要还是看电视，而 15–19 岁的青少年的主要信息来源则是互联网，他们的娱乐、消费决策，都是通过互联网来完成。他们中的很多人买手机最关心是否支持 QQ，对他们而言，互联网就意味着 QQ、游戏、视听，QQ 排在第一位。有些人的 QQ 好友名单远远长于通讯录名单，花在 QQ 上的时间也比打电话时间多得多，这种数字化生存状态，体现了消费行为模式的重要变化。

74%的被访者家中有互联网接入；接近 100%曾经使用电脑上网，而曾经使用手机上网的比例为 42%；随时随地连接网络是大多数数字原生代的爱好，认为这是生活的一部分，而且理所当然应该是宽带连接；15–19 岁年龄段的青少年严重依赖 QQ 与伙伴沟通，其中 53%的人每月至少一次访问社交网络。

在数字环境中成长的这一代年轻人，有着不同于父辈的头脑。一个人如何度过青春期，能在很大程度上反映出他将来的思维和行为模式。每周花 24 个小时看电视，或看报纸，或利用这些时间上网……会形成完全不同的思维模式。

融合的时代

对电信行业以及这个行业的技术、客户和市场而言，这是一种全新的思维模式。与此同时，传统意义上的电信行业正在改变，与内容相关的所有信息都被转化成了通过网络传输的比特流。过去与电信行业毫不相干的各个行业现在都纷纷冲了进来，并凌驾于网络之上。

Google 就是最典型的例子。Google 是什么？首先、也是最重要的，它是一家广告代理公司，大部分收入都来源于广告销售；其次，Google 是一家媒体公司，全球大多数电影都是通过 YouTube 被观看的；Google 还是一家软件公司，不断地针对微软产品发布软件应用。通过成功开发 Gbuy 支付系统，Google 因此迈进了金融服务行业；某种意义上 Google 也是一家硬件公司，它是美国第三大服务器制造商，但只有一个客户，就是它自己；最后，Google 是一家电信公司，它的 Android 操作系统是一项颠覆性创新成果，它在美国小部分地区构建和试运行的超高速宽带网络计划扰乱了传统的有线网络行业，1Gbps 光纤到户网络服务可以提供更高的互联网速度，比目前大多数美国人使用的互联网快 100 多倍。

电信运营商、互联网公司、硬件制造商之间的界限已经越来越模糊，每家公司都可能有多重身份，每一家公司也因此都需要将主要精力花在调整业务模式上。所有这一切证明，这是一个互联互通的世界，移动应用的终端瓶颈被打破，没有连接的终端是孤独的，而围绕着移动互联网的入口争夺将会越来越激烈。

如今，在英国运营商沃达丰的定制手机上，用户的通讯簿已成了其社交网络的第一个入口。在这之前，手机上的移动互联网入口可能是 QQ、MSN、Facebook 或者开心网。而一旦运营商把通讯簿变成社交网络的第一个入口，也就同时把用户的使用习惯固化在它自己的业务上，至少意味着让用户留在它自己的网上。

除手机外，iPad 的推出再一次刷新了用户体验，给整个产业带来巨大震动。有数据显示，iPad 在 2010 年的出货量大约在 1300 万。这样的“混搭型”终端产品——硬件软件平台像智能手机，移动性像电子书，性能像上网本，娱乐功能又和其他消费电子相类似——在智能手机与笔记本电脑之间寻找到市场细分。虽然之前也有 MID 等类似的产品，但终因功耗、成本、体验等问题没有走向大众市场，iPad 的推出正赶上时机成熟，不愿意承担市场培育费用的厂商则迅速跟风模仿。

未来几年内，终端之间的界限将被彻底打破，很快将没有人再讨论如何定义智能手机、如何界定平板电脑，所有纷争都消失在点触屏幕的指尖。

自由演进

很显然，移动行业正在彻底改变电脑的使用模式，为消费者提供了 PC 从未能做到的真正的个人计算体验。手机将逐渐发展成为消费者的个人通信中枢，而不再是仅支持语音和短信等基本业务的设备。

技术预言专家 Paul Saffo 曾有这样的观点：“手机并不是一款实用的工具，它更多地表现为一种时尚，功能反而不是最重要的。”随着智能移动接口的不断改进，新设备的网络接入功能更加出色，用户也开始渴望能够访问富媒体内容。事实上，如果没有如此庞大的服务需求，现有先进电信基础设施的意义将大打折扣。

与此同时，移动宽带用户数正在飞速增长。据预计，到 2015 年，全球移动宽带用户将在 2010 年突破 6 亿的基础上增长至超过 30 亿。与此同时，通信网络正在承载更多基于新型智能终端、基于 IP 的多媒体应用。在移动智能终端和移动多媒体应用大量涌现的背景下，移动宽带网络的性能成为运营商差异化竞争的关键。适应这一需求，移动宽带也将从粗放式发展阶段走向智能管道阶段。

与之伴随的，移动垂直行业应用已经暗潮涌动。比如，中国有接近 1 亿的汽车保有量，并且每年仍在高速增长；超过 3 亿的电表呼唤智能化；13 亿人都需要的实时健康监控……几十个行业的各色应用，都留给移动通信业者无限的遐想空间。

显然，互联网市场影响力迅速提升为传统电信带来巨大商机的同时，也带来了诸多挑战。一方面是如何掌控一个新兴的互联网的衍生服务——这里的规则不同，专有系统与标准化解决方案（基于无数的开放标准）展开了竞争；另一方面是如何同时利用互联网世界的创造力以及在这种开放环境中诞生的支持服务。研究电信网与互联网的差异，就会发现二者的对立类似“自由演进”VS“智能设计”。互联网的特质有些类似达尔文进化论，而电信业“封闭花园模式”比较类似智能设计。但不管怎样，这二者之间融合的趋势已不可阻挡。

总之，运营商与互联网公司都已涌入了原子互联时代的数字平台上。而所有有关移动互联网的入口争夺都需要对用户体验进行深入挖掘，因为任何争夺，本质上都是对用户使用习惯的争夺。

（常刚，爱立信(中国)通信有限公司市场与战略部主管）

企业多元化:赚快钱的风险

李晶 / 文

几乎所有优秀的中国公司都曾进行过多元化的尝试，与此同时，几乎所有的危机与衰败都或多或少与多元化扩张战略有关。上世纪50年代,“战略学”鼻祖——俄罗斯人伊戈尔·安索夫提出了“多元化”的概念。随后,美国学者钱德勒于1962年在《战略与组织结构》一书中提出了与“多元化”战略相适应的“事业部制”分权模式。人们记得,在上个世纪的五六十年代,西方战略学家们围绕着企业多元化问题展开了热烈的讨论,而与之伴随的则是欧美跨国公司进行的大规模多元化并购风潮。

战略性扩张、分散风险、协同效应，这些是成熟期的企业进行多元化的理由。“其动因一般为三种:规模、效率和风险控制。在他们看来,只有具备了大规模系统作战的能力，才可让企业长久生存，同时能避免将所有的鸡蛋都放在一个篮子里的风险。与此同时，多种业务并存可以共享渠道和品牌资源,分摊成本。”智道管理咨询公司总经理张凯指出。

不过,事实证明,多元化往往并不能规避风险，反而有可能将企业送入高风险的快车道。1987年,美国知名学者帕勒普指出,“企业利润率与多元化水平高低之间并没有太大的相关关系，企业利润率与相关或不相关多元化之间也没有太大的相关联系”;1996年，研究多元化企业的获利性的经济学家高特也曾指出,“多元化与利润率间基本不存在相关性”。

然而,对于信奉机遇与风险并存的企业家来说,他们坚信“早起的鸟儿有食吃”的道理,在他们看来,在没有完全想好的情况下进入一个新行业符合常情,并且最有可能出奇制胜。“如果什么都想好了,机会就没有了。”一家国内制造公司的CEO曾感慨道。比如,对于暴利的房地产行业,央企、国企、甚至连家电、服装、鞋帽的民企都试图进入。但问题是这些本来有自己主业的民营企业进入到房地产行业之后,它们的主业会受到怎样的影响?

家电巨头格力集团，前年成功完成借壳上市。去年发布的中报显示,进军地产业不足一年，新成立的格力地产实现营业收入就超过5亿元，比上年增长913.5%。去年7月5日,深圳的康佳集团以成交价3.42亿竞得昆山市周庄镇全旺路南侧地块，正式吹响了进军房地产的号角。随后,春兰集团投资30亿元打造的75万平方米的高端商住综合区宣布开始动工。人们看到，几乎所有家电巨头都在房地产市场布下了自己的棋子。

不仅仅是在房地产行业，金融行业也让制造业公司趋之若鹜。“一些企业喜欢赚快钱,不喜欢长远利益。比如一些制造公司将资金抽调去炒股,然后陷入资金泥潭。”一位制造企业的内部人士说。

> 一个企业的多元化经营范围越广，协调活动和可能造成的决策延误就会越多

调查数据显示,在沪市上市的制造业公司有85%实施了多元化经营,平均跨越3个行业,最多的甚至跨越9个行业。中国企业联合会曾对中国企业失败原因进行调研,结果显示:中国失败企业大多数缘于多元化。

赚快钱的风险

1990年代至今,很多中国民营企业陷入了多元化的危机。比如,1990年代初，广州太阳神企业决策层对保健品市场的前景产生了怀疑，于是决定寻找多个支撑点,为此,集团内组建了10个项目公司，涉足领域包括汽车、化妆品、石油、边贸等等,但这一下让太阳神亏损了3.4亿元资金。

此类例子不胜枚举。生产火腿肠的春都在最多时曾经并购了17家不同类型的公司,其中超过半数亏损。家电企业创维在电脑、移动通信、汽车电子、安防、房地产、智能电子等多个行业都播下了资金的种子，但收获的却和最初预料的相距甚远。夏新、波导、奥克斯等多家企业都曾试图进军汽车业,结果无一例外地铩羽而归……

这些企业在鼎盛时期大多在各自主业呼风唤雨,但它们的多元化之路却并不顺利,甚至从此一蹶不振。但也不乏一些企业在试水多元化失败,及时回头是岸的例子。10年前，刘永好用30亿豪赌地产,并希望将其作为其最大增长点,其间,新希望还先后涉足乳业、能源、化工、商贸等领域。当农业股逐渐走热后,新希望又重归主业,开始构建农牧的全产业链,再次回归主业。

“宏观政策的调整、行业的竞争风险这些都是企业进行多元化应该面对的。能够长寿的优秀企业大都主业突出,在这个行业里逐步培养自身的核心能力,以此为基础进行相关多元化。”老板厨房电器副董事长任富佳指出。

1998年底，经过了10年发展的“老板”，由于盲目扩张而进入最艰难的时刻,因进军保健品和VCD等许多与厨房电器不相干的行业，导致精力跟资源分散,一度陷入了亏损的境地,新业务举步维艰,主业也迅速萎缩。从此老板开始做减法,不搞品牌输出,只做厨房电器,只走高端输出品牌。“我们不会盲目收购当地家电资源，哪怕在行业内，也不会通过兼并收购来扩大企业规模，不会为了盲目做大而去收购。”任富佳说。

“大而全并不适合中国企业,把一个行业做精做深,成为‘不可替代’,这就是专注化。其实品牌是消费者的品牌，品牌的技术史就是消费者的需求史。”为此,老板电器拒绝多元化,连厨房电器厂商最顺理成章的延伸地带热水器这样的小家电都不进入。

在总结中国企业的多元化带来的教训时，任富佳表示,“由于我国制造业普遍缺乏核心技术，当国际化发展到一定程度时，一些公司开始采用并购的方式来进行多元化扩张。比如缺乏核心技术的制造业行业常选择一条捷径——收购国外公司的技术研发部门。但是,其实现在技术变革的速度之快很难让企业一劳永逸，今天企业刚刚收购了现有的较新的技术，说不定明天竞争企业就会开发出一种更新的技术或者替代技术。”

去年11月23日，老板电器在国内A股上市。按照公司的计划,募集资金将用于年新增15万台吸油烟机技改项目、年产100万台厨房电器生产建设项目,以及研发中心建设项目。“这些资金不会用来投资房地产或者炒股,而会全部用于主业研发。”任富佳说。

“企业常常会因为多元化经营失败而走向衰败,这其中的挑战包括并购时会遇到企业文化冲突以及人才短缺、缺乏对主业与相关产业的科学分析等等。过度多元化、企业经营领域过多就会意味着企业的注意力分散，可能在资金、研发、人才上出现不足,无法保持核心竞争力;而过快多元化,也会造成管理者能力的不足，企业面临多种产业、多个市场，因而造成部门和子公司的增多，势必形成更为复杂的管理体系,增加了经营管理的难度。”张凯认为。

正如经济学家郎咸平所说:“100家公司的老板集体发生错误的几率几乎是零，但是将100家并入一家公司发生错误的概率几乎是100%”。



多元化真的能够帮助中国制造公司分散战略风险吗? 华盖创意 / 供图

企业文化是根本

不过,企业的特点就是追逐利润。尤其中国制造公司在上市后，这些手中握有大笔资金的公司开始寻找利润更为丰厚的领域进行投资：如当年鄂武商大举进军房地产;中百进军药业，一度控股马应龙和中联药业；武汉中商在地产业之外又参股了武大华软、烽火网络等高科技企业等等。

事实上，主业的长期利益与股东的短期利益永远存在着矛盾。除了一些上市公司治理结构不健全之外,上市之后的并购扩张中，也存在着投资失败和管理失控的风险。上市后,企业规模会迅速扩大，业务复杂程度成倍增加，这都意味着对上市公司内部管理提出了更高的要求。而在企业发展壮大到一定程度后，需要通过并购重组等手段进行行业整合或跨行业投资,以寻求新的利润增长点,或者进行产业转型。在此过程中,必然要面临着投资失败、管理失控等突出风险。

而这些矛盾的背后，则是一个企业是否真正具有长期愿景的问题。

在张凯看来，多元化公司必须拥有一个竞争性的公司远景与具备筛选功能的业务模型,从而使公司业务“多而不乱”。譬如GE拥有著名的业务筛选模型，其在1980年代设定的远景是:“我们要在从事的每一个行业都成为第一名或者第二名，我们将通过革命性的变革,既具有大公司的强势,又具有小公司的敏捷。”

任富佳认为,“企业成长” 不能等同于“规模扩大”,而做大是做强的表现。事实上,“做大”只是量,“做强”才是质。“做强”应当是“做大”的基础,脱离“做强”片面追求“做大”,即使取得一时的成功，最终也难免遭受挫折和失败。同时,“机会导向”并非“战略导向”,一有赚钱的机会就干。“这其中,企业文化是根本。只有企业家注重人本主义、注重企业的社会责任,在企业内部建立良好的企业文化，才能从根本上解决问题。”

“企业在高速扩张中,扩张规模、速度，这些取决于企业自身的成长基础和条件,包括其管理能力、拥有的组织资源的种类和数量等。而如果盲目追求多元化经营时，业务战线拉得越长,力量就越分散,组织资源的分配难度就越大，企业控制力也就越弱。同时，非相关多元化容易使得企业无法真正建立起核心竞争力，从而会被最终淘汰。”他指出。

这正如,美国著名管理学家彼得·德鲁克指出的：一个企业的多元化经营范围越广，协调活动和可能造成的决策延误就会越多。《隐形冠军》的作者赫尔曼·西蒙教授这样说道,中小企业只要“专注”在某一个细分行业,不停地在这个行业学习,自我积累,就能成为这一细分行业的冠军。因为,一般来说，中小企业选择在某一领域专注发展,有利于集中资源、集中精力,提高决策的水平，使自身发展的节奏快过行业的发展,建立自身的优势。

专·精·创新·发展
更适合中国企业的品牌策划公司
010-8585 6674
Blue Borum 蓝色博睿
www.blueci.com
品牌形象策划与管理/企业文化建设与咨询
视觉形象
·标志设计
·VI视觉识别系统设计
·专卖店视觉形象设计
·导视、环境视觉形象设计
·产品包装视觉形象设计
·VI培训、监控、实施
品牌管理
·品牌起名
·品牌调研、品牌战略
·品牌文化管理
·商业创意咨询
·品牌构建与营销
·品牌沟通培训
文化咨询
·企业文化建设与管理实战指导（电子书、培训、研论会）
·企业文化手册或相关文案（《案例集》、《论文集》等）设计与撰写
·企业文化审计（评估与测量）咨询项目
·企业文化建设发展规划与辅导咨询项目
·文化转型、提升与变革的规划与辅导咨询项目
·基于文化的企业运营管理能力提升与全员价值开发咨询项目


蓝色博睿（北京）品牌设计机构
Blue Ribbon (Beijing) Brand Design Agency
地址：北京市朝阳区石佛营西里12号 丰苑大厦B座315室 100025
电话：010-8585 6674 / 8621 7342 传真：010-8585 6674
邮箱：blue_rb@163.com
www.blueci.com

常博逸:我所观察到的“中国模式”

上接50版

经济观察报:你在书中提到,中国的这种管理模式,在这个快速、难以预测、多变的世界中很有价值,这是否意味着这种模式的灵活和不确定性？或者说,可能并不存在一个确定的“中国模式”。

常博逸：今天的世界的确非常多变,充满不确定性,而且信息过剩。我所观察到的“中国模式”,非常适合这种流动不居的世界。具备灵活性,并不意味着模式本身的改变，而是说它可以像人一样,善于适应季节变化。这种模式会不断成长,从儿童期、青少年到成人阶段,目前它还处于“儿童期”,但已经具备了基本的DNA——就是我在书中提到的九个特征。

经济观察报：在大量的中国企业中,你为什么会择选书中的这样一些案例,它们中的一些,比如海底捞,并不是人们通常意义上认为的“大公司”。

常博逸:其实书里有大量案例,但深访的这十间公司和商业领袖，相对而言具备这个模式中比较纯正的DNA。比如来自央视经济频道的郭振玺,作为一个媒体人,他可能非常能够体会“土地”(书中象征政府管理)这个关键词，了解中国媒体运作的一些独特规律;而娃哈哈的宗庆后,非常懂得如何适应中国独特的商业环境，他会说,“西方公司总用各种市场调查公司,那不管用,我们直接把人派到中小城市,记录下货架上的产品是什么”。

经济观察报:这几年间,中国企业中一个独特的现象是“国进民退”,特别在危机后，国有企业的表现格外出色。你对此有什么看法?

常博逸:这很有趣,中国两千年以来，商人和政府这两个角色一直关系密切，也造就了国有企业一直扮演着一种相对复杂的角色。作为民营企业,可能会抱怨这些国企拿走了多数资源和大量的商业机会，在市场准入方面受限;而大国企的领导者则会抱怨,在管理公司时，不能够像民营企业家那样自主和灵活。我想无论如何，在中国,和政府的关系始终非常重要,这就是整个游戏的一部分。每个公司都该认清和适应自己的优势和劣势，抱怨并不能推动任何事情。

经济观察报：你在书中回顾了中国过去30年间的发展变化。的确,作为一个经济体中国举足轻重，但并没有孵化出与经济地位相匹配的中国企业家和中国公司,你认为原因是什么?

常博逸：中国过去30年无疑非常成功,但如你所讲的,在世界舞台上缺乏足够多举足轻重的中国公司和企业家。很多中国公司聚焦于国内市场,而中国是目前世界上最大的市场。同时,占据国际市场的前提,是首先要在本土市场做强,成为领导者。如果盲目出海,等想回头的时候,会发现失去了“根据地”，已经有很多中国企业急于出海以失败告终的案例。立足国内市场,或许是更好地实验“中国模式”的机会。

经济观察报:这是否同时意味着,中国企业在进行海外并购的过程时,需要格外谨慎?吉利也是你们的客户,你对中国企业的海外并购怎么看?

常博逸：就像一个人出门远行,自然要格外小心。一间公司离开你熟悉的文化和环境,必然要格外谨慎。目前中国企业有很多参与海外项目的机会。对于海外并购,人们最担心的就是文化冲突，这首先源于彼此不能充分理解,就像娃哈哈和达能。一旦你不能很好地向对方解释自身,冲突就会发生。我想中国大多数企业面临的问题,都是不善于清晰地描述自己。他们在谈论公司战略的时候，往往惯于搬出商业领袖的名字,但却无法说清自己的商业模式。

经济观察报：作为中国企业家们的“外脑”,相对于跨国公司及其领导者,你认为他们现在最缺的是什么?

常博逸:这个问题很有趣。因为中国企业家处于一个急速变化的环境中,有时可能缺乏自我省思的时间。有时我会发现，当你问他们有什么问题时,他们会说我不知道,但当你给予他们建议时,他们会说对对对。他们可能总是不断地把事情向前推进，但没有时间停下来想一想。

这也是一些中国企业家会对这个题目表示兴趣的原因——人人都知道存在一个“中国模式”,但究竟是什么说不清，他们希望我能帮助他们更好地认识自己。比如娃哈哈的宗庆后,他最初不愿意接受访问，但是当我们聊起富二代接班、如何和外界沟通、国际化的问题、以及他对自身的未来规划等话题的时候,他很乐意去谈。很多人可能更关注过去，但我想谈论的是未来。

经济观察报:一些人评价中国的一些企业家过于“机会主义”,你怎么看?

常博逸：我想并不是机会主义，而是只重视战术层面。在美国模式中,“愿景-战略-战术”是自上而下的完整体系,但中国缺乏“战略”层面。因为政府已经给你定了五年计划,企业家所能做的，仅仅在大的目标之下,关注每天要做的具体内容。但目前这个世界复杂多变,这反而是中国模式的优势以及它能够生存的原因,人们能直接跳过“战略”框架,迅速做出决策。西方公司也可以从这种“中国模式”中学到很多。

经济观察报：你书中所描述到的中国本土企业的崛起，是否意味着跨国公司在中国的地位同时受到强有力的挑战?这是否是个“零和效应”?对这些跨国公司而言，当全球化管理理念和本土实践产生冲突时,应如何处理?

常博逸:首先,在一个完全以不同模式经营的商业环境中，跨国公司需要了解他们的竞争对手是怎么做的。有意思的是,有人曾跟我讲过,中国的员工最好管理,因为他们服从命令,但同时也是最难管理的，因为他们考虑很多问题。总之,不能像在西方企业一样来管理中国公司的员工。

经济观察报:过去一年间,有很多关于“在华跨国公司投资环境恶化”的探讨，比如通用CEO伊梅尔特认为“外资公司在华越发难过”。在你对中国社会商业环境考察和关注中，是否也会对这个问题得出一些答案?

常博逸:首先,外资公司的处境依然很难过，而中国领导人也依然说在竭力改善这个问题。当然,对于外资公司来说,处境艰难的另一个原因是,他们的竞争对手中国公司更加强大了。西方的一些模式遭遇了很大挑战。未来两年，外资公司和中国公司的竞争会进一步加剧，这种交手的过程就像是把沙子放入水中，随着沙子慢慢下沉,局面会更加清晰。

天地有大美



"天地有大美而不言，四时有明法而不议，万物有成理而不说。"(语出庄子《知北游》)，中国之美亦同此理，只可惜事易时移，这种美好在当今已经四散，我们只能在扰攘尘世中寻找些许痕迹，作为对即将到来的中国新年的祝福

——编者



黄永松：汉声四十年

施健子 /文

黄永松和吴美云第一次见面，是在一家小饭馆里，黄永松迟到了一个半小时。"我就坐在二楼的一个桌子，面对着楼梯，有一个年轻人，很高很帅，很帅哦，穿了一件橘红色的T恤，匆匆忙忙背着一个小包包就上来，他说，对不起对不起，你是吴小姐是吧？原来这就是黄永松。"

吴美云记得很清楚，那是1971后的某一天，从美国留学归台的她想创办一份报纸，黄永松是朋友介绍来的美术编辑。没想到一合作就是40年。

"很帅很帅"的黄永松，彼时还是篮球队的运动健将，现在，这个有点佝偻的老头，成了专职模特——

> 无论是工艺抑或设计，必须与大多数人的生活有关，传统文化的救赎是一个漫长的过程而远非结果

展示汉声的所有出品，包括衣服。

在《汉声》北京的办公室里，有一本《汉声100》，这是《汉声》杂志在第一百期时出的纪念专集，很多名字从上边一直往下排，是在汉声工作过的工作职员，越往下字体越大，左上角有三个很小的字：黄永松。

"这样快速浏览所有的《汉声》封面，三分钟就用掉我四十年。"黄永松说。

最初创刊时，吴美云的想法是办一份让国外人了解中国，了解台湾的综合性报纸。她在美国上学，总是被别人误认为是日本人，纠正过来后，老外一本正经地问她，那中国有什么特色文化？她答不上来。"那时在美国人的眼里，中国人就等同于梳着辫子给他们修铁路的华工。吴美玉在大学时办过报，所以她想做这样一件事。"

正值台湾报禁期间，社会人士不能办报，但可以办杂志，杂志是什么方向呢？当局严格控制内容，不能涉及任何一点政治问题。黄永松出了个主意，就办一本文化杂志吧。

黄永松带吴美云去看庙会，看台北城市生活底下的市民结构——庙会是靠行会支持的，行会则是宗族系统的延伸；办公地点在台北市松山区，他们一起去拜松山的妈祖庙，吴美云意识到其实台湾人在心灵上是有寄托的，于是产生了兴趣。

《汉声》1971年创刊，最早叫《ECHO》，全英文，90%发掘中国人的传统和故事，10%来讨论现代生活。

"杂志是为了让猎奇的外国人真正了解中国人。猎奇会给人归类，但人是不能被归类的。很多人喜欢《汉声》的原因就是因为它不猎奇，它是要展示给想要猎奇的人看，告诉他们你们错了。"黄永松说。

这个爱拍照的青年并没有意识到自己从事的事有多么大的意义，直至结识了台湾的"文艺青年之父"俞大纲，他告诉黄永松，"你要做一个肚腹。传统就像头颅，现代就是双脚，现在的情形是传统被抛在后面，双脚往前跑，是一个缺少肚腹的断裂状态，你要做一个肚腹，把它们连起来。"

1978年《ECHO》停刊，《汉声》中文版面世，杂志的使命从"连接东西的横坐标"变成"连接传统与现代的纵坐标"。再过10年，1988年的《汉声》开始回到大陆采访。他们做了很多有趣的选题，杂志渐渐变成了完整的文化地理样本。米食、面食、风筝、泥塑、淮阳人的祖庙祭、陕北的剪纸、贵州的蜡花、五台山的骡马大会……所有你能想到想不到的题目都曾是《汉声》杂志的专辑。发行量最大的时候，这本杂志销往三十几个国家，每期销售量十几万份。瑞典汉学家高本汉所在的哥德堡大学曾把《汉声》作为展品展览了两年。

吴美云曾经对着一册《黄河十四走》感慨道，"这样的书能够编一两本，这一辈子的编辑生涯基本上就值了。"

并不是所有的工艺都还有灵魂并存在于生活当中。《汉声》的选题有时离生活很近，有时又很远，杂志已经跳脱出服务读者的基本功能性。只要有过痕迹，黄永松就要忠实地记录下来。"我们建立的是中华传统民间文化基因库，要先整理起来。比如稻米，不管它是多好的品种，如果有一天因为虫害等原因减产而无法满足我们的需要，我们就要到基因库里面去找出原来的品种，用他们交配，创造更好的品种。现在是最初的调研和整理，《汉声》就是在做这个工作。"

有一年，黄永松在浙江南部苍南县做田野调查，意外发现了制作蓝印花布的夹缬工艺。这种服装的印染技术，始于秦汉时期，盛行于唐宋。在宋朝，夹缬被用来做军用物品，严禁民间打造、贩卖。从此，民间的夹缬逐渐从复色趋向于单色。这种方法从元朝之后就从典籍记载中消失了，失传已经有几百年。

所有的人都意识到，这可能是中国现存的最后一个也是唯一的一个夹缬作坊。黄永松把这项印染技术的每一道工序都完整地记录下来。在即将离开时，作坊主人告诉他，由于夹缬制作过程非常麻烦，而现代人又很少再使用这种布料了，他决定要砸掉染缸。

黄永松问他说，一定要砸掉吗？他说一定要砸掉，因为创造不了经济利益，他活不下去了。不过如果有人买布，他可以多做一段时间。

黄永松非常冲动地跟他定了一年的货：一年的货有一千条夹缬，每条夹缬很长，有将近10米长。

这样的"豪举"和这堆放在仓库里的布匹并不能解救传统工艺面对现代社会的困窘，大多数时候，记录者也只能是见证工艺消失的过程。无锡惠山泥人里最绝妙的是手捏戏文，也叫"细货"，人物形象取材于京剧、昆剧以及地方戏曲，是传统戏典美学的民间刻本，项目持续了8年才集结成册。捏泥人需要两人无间合作，一人捏塑，一人彩绘，接受采访的一对老匠人，彩绘师傅眼睛不行了——太多的传统民间工艺先从生活中消失，接着随先人而去。

无论是工艺抑或设计，必须与大多数人的生活有关，传统文化的救赎是一个漫长的过程而远非结果。

2007年开始，黄永松在浙江宁波慈城推动一个叫"天工之城"的文化复兴项目。慈城不大，从南门走到北护城河只需要20分钟。东门外塔山上的清道观，是黄永松来到小城暂住的地方，这座道观始建于唐天宝八年（公元 749年），曾是江浙最负盛名的道观之一。黄永松的一位朋友研究风水，他到这里看过之后说了四个字：上风上水。

手工业园区已经有了成果，从2009年的"母亲艺术六展"到2010年的"天工之城工艺五展"——瓷艺、紫砂、彩塑、服饰和座具，分别代表泥文化、布文化和木文化，这是中华文明区别于西方金、石文明的精髓。

黄永松的努力并不难理解，"垂直整合。我们把老艺人集合起来，把工艺进行整理，让年轻人去学习，之后就是产业进驻。传统文化固态完了是要活化的。"而我们也更倾向于换一种表述方式："天工之城"是《汉声》的梦想之城和实验之城。

"我的很多优秀的同学都羡慕我。他们中的一些去了美国读研究生，之后进入大公司当螺丝钉，生活一成不变，反而是我的日子变得比较有趣，触目皆道。"

盯着墙上一幅照片里"民间老手欢喜自在"的题跋，"我现在很自在。"黄永松说。





巫娜：孤独的古琴

王隽 / 文

巫娜的家，用学佛的人的话来说，场很清净。

客厅里没有电视机、沙发，只有竹席铺成的榻、茶几和几架古琴。下午两点多，两扇大落地窗的帘子都拉了起来，朝西的屋子里满是阳光，从窗户望出去，是北京西郊的山。

窦唯曾描述她是"这辈子都不可能穿高筒靴的"，其实她没那么"古人"，虽然不看电视，不读畅销书，但在榻上的靠枕后面也有网线的接入口，手机在采访中数次响起，"2010年古琴剧场演了9场，最后一场是12月31日，我精疲力尽，最近一直在家里休息，后天在中华世纪坛又有一场演出，所以电话又开始轰炸了。"

巫娜的名字和古琴是连在一起的，她和时下流行的跨界以及多重身份没什么关系，学了23年的古琴，一直在做和古琴有关的事。巫娜还有一点和想象中不同，她一直迫切地希望把最先进的当代音乐、当代艺术和古琴结合起来，并一直在为此努力，虽然这个想法常常遇阻。

2010年3月开始的古琴剧场，是在北京方家胡同46号红方剧场的老板张长城的支持下开始的，在九个的节气做不同主题的演出，分为传统与非传统两种形式，第一场《文房》属于前者，与古琴搭配演出的有书法、茶道、舞蹈和昆曲吟哦；第二场《镜像》属于后者，和巫娜一起演出的是美国加州大学的多媒体艺术家、教授John，电子乐手张健，以及芭蕾舞《牡丹亭》的编舞费波等。巫娜在聊起《镜像》时，眼睛里的光更亮一些。

这是有源头的。

还在念中央音乐学院附中时，同学给了她一盘卡带，里面有一首《太湖与风车的对话》，"有四个声音——长笛、电子乐、女高音、陈老师的即兴古琴弹奏。它在我心里埋下了种子。"

1997年，念大学的巫娜给一个朋友做电影配乐，对她的要求只有一条：即兴弹奏。"那天录音我整个儿都沉在里面不愿意出来，太自由了"。

巫娜在十多年后谈起来，依然满脸的光芒，我很快明白了为什么她要坚持自己做音乐会，为节目单、灯光音响等杂事奔忙，而不是做一个整日在家弹琴，不问世事的演奏家。

前些天，她召集了一群在文化、社会身份等各方面都很好的朋友聚会，传播她的新想法：让古琴和现代艺术多碰撞，在2011年做一些新的尝试。没想到，精英朋友们达成了一致，投了反对票，他们都站在了"维持传统"的立场上，让巫娜感到困惑。

她是有些失望的，"他们都是精英阶层，我原以为他们可以理解。2003年，刚好是古琴作为非物质文化遗产申请下来那一年，当时还健在的蔡仲德教授提了一点：古琴是不是应该进博物馆的乐器。当时弹琴的人全慌了，只要这个观点成立，那要弹琴的人干吗？现存的一千多首古曲，在它们被创作出来的年代里，就是当代音乐。而几百年后的人回过头来研究我们的时代时，发现还是那几十首常弹的古曲，我们除了保有，完全没有创作，谈不上传承。"

但她很快就"检讨"了自己：可能是传达方式有问题，呈现古琴和现代艺术结合的时候要先理清楚这么做的意义，而不是简简单单把一场演出放在人们面前。

第一时间检讨了自己，好像是她的习惯，对于自己的琴馆学生每年都流失得很快，极少有人能学完整个课程，她也是立刻反省自己是不是教学上有需要调整的地方，教材要不要重新编写。这倒是提醒了笔者，浸淫在中国传统文化的人，首先都是抱有谦和的心态的，笔者已经从几个采访对象身上看到了这个共通之处。

学生流失得快，却不影响报名的人越来越多。"2004年毕业时怕学古琴的会饿死，现在不怕了，太多人学琴。"当它变成流行的事物时，虽然对学古琴的人来说是好事，但并不意味着，人们能在为数不多的几堂课里体会到古琴上的文化根源与古典情怀。

"要懂它，学琴需十年起。"当笔者问她，古琴热是不是就像瑜伽热、灵修热一样，是人们选择的休闲方式时，巫娜点头，"要体会一千多年前的人，弹琴的状态，和他思考的东西。还要许多别的东西，比如入定、站桩，你要和当下的环境抽离，定力是一定要的，不然，嵇康临死前也不能镇定地在众人面前弹一曲《广陵散》了。"她的竹榻边放着《枕草子》、《香典》、《三十三堂札记》，除了向书画家林曦学书法，向茶道大师老古学喝茶外，她也一直保持着阅读的习惯。

"和西方的音乐体系不同，我们的老祖宗在一千多年前，弹琴的时候就想着天人合一之类的道理，你说，怎么能一样呢？"

笔者问她："既然这么不同，为什么你要坚持把古琴这么孤独的、向来都是独奏的乐器和现代音乐放到一起？"

巫娜一低头，这问题大约已经被精英朋友们问了数次。

"不放在一起，经年累月地就弹古琴，怎么能觉出它的音色更适合独奏？怎么能知道它的声音？"

美食家

在哪儿吃年夜饭？



戴爱群：来自北京

"现在餐厅里的年夜饭基本上都是大锅饭，很多是提前做好的半成品，不好吃，也缺少传统年夜饭里的内涵。我并不主张出去吃年夜饭，通常都是自己在家做。这几年一直是自己在外面过的，有时候和朋友有时候是自己，独自一人拿瓶香槟去个酒馆，喝得高兴了做首诗，也算过年了。可能有人觉得这样有些冷清，可我觉得这样挺好，图个清静，辛苦一年了，就该好好慰劳自己一下，好好休息。吃上面我一定吃最清淡的，日餐厅是最好的选择。找一个日餐厅，清酒、生鱼片、寿司，如果让带酒，就拿瓶法国香槟。如果哪儿有上好的黄酒更好了，找几个朋友，一人喝个一斤半没问题，配上烤银杏、盐水毛豆这些家常清淡的小菜，这就是我的年夜饭。"



沈宏非：来自上海

"传统上海人的年夜饭要吃蛋饺和八宝饭，现在过年都是去饭店，吃什么由饭店的菜色来定，基本上都是千篇一律的大鱼大肉，年夜饭已经是形式大于内容了。要说变化的话，口味上从油腻转为清淡了。从前年夜饭丰盛是因为小时候条件差，一年只能吃一次好东西，现在天天都在吃大鱼大肉，反而对丰盛的菜色没什么兴趣了。生意火一点的餐厅年夜饭大多限时，而且年三十交通很不便利，家中通常也有老人，我通常就是选择离家近的馆子吃。"



谭庭浩：来自广州

张记

进入新年，广州持续低温。天寒地冻，唯有吃吃喝喝。大啖羊肉，正当其时也。张记是广州著名的吃羊肉的地方之一。是广式吃法，主打羊腩煲。以清汤炮制，清而不腻。调料腐乳，亦堪称绝配。

川国演义

这是寒冷广州的另一处火热场所。寒潮一到，这里的四川火锅就一片红火，红火一片。此餐厅显著标签之一，是总要等位：有时没到傍晚六点就要等位；八九点钟才到，很可能还是要等位。其鸭血我觉得全广州最好，每回必点。

炳胜

炳胜粤菜做得地道，菜式丰富，环境挺好，可高档，亦可大排档，性价比颇高，而不失面子，故广获青睐。我常点的，倒多是家常菜，凉拌鱼皮、豉油王鹅肠和冷水猪肚之类。



黄川:青花瓷

实习生 刘晓立 整理

黄川站在地安门玉带河微雪覆盖的河床边,兴奋地从看门人手中接过一个又脏又破的塑料袋。看着里面白底青花的瓷片，这时她才明白,两年前那面普通的白色格子墙,在她心灵深处埋下了怎样的种子。

那真是一面很普通的墙,在进门处只能看到它的侧面。但是走到它的面前，一种说不出的力量震撼着黄川。她呆立许久,仿佛在瞬间穿越了一次时空。

墙上是木匠打制的格子,简简单单刷了白漆。而格子里,竟然是或躺或立,形状、大小不一的数百片破碎的瓷片！龙凤、花鸟;山水,人物;文字、诗词;甚至渔樵耕读、携琴访友、元宵观灯、清明踏青……跃然“瓷”上！还有林林总总的“碗底”,或书“大清乾隆年制”,或写“大明万历年制”，或者只是随意涂鸦的几笔,洒脱、随性。

在瓷片主人的介绍下,黄川才第一次这么近地了解青花瓷。虽然只有寥寥只言片语,无法涵盖青花瓷百年的历史,然而那些青花,无法遏制地在黄川心里滋生着、开放着。

两年后,一次偶然的机遇,黄川误入地安门附近的一座工地,散落在



雪地和泥土中的碎瓷片让她猛然想起了当年震撼她内心的青花瓷。在民工们惊异的目光下,黄川兴致高昂地从草丛中捡出十几片七零八落的青花瓷,还用4块买烟的钱从一个工友手中买下几块青花瓷碗的残片。就是这几块不起眼的碎瓷片,让黄川的青&花工坊开始慢慢成长起来。而这段后来被黄川戏称为“地安门历险记”的奇遇,也就成了青&花工坊最初的源头。

青&花工坊,是一个小小的工作室。它位于东直门交通枢纽的北边,如果你到过北京市自来水博物馆的话,对这里一定不会陌生。虽然处在热闹繁华的地段,却因为身居小区院内而显得格外清静。这里,珍藏老瓷片、挑选老瓷片,还琢磨老瓷片、改造老瓷片。

清静而不大的室内,常常是三五个朋友或朋友介绍的朋友,一起喝着铁观音抑或花果茶,一边闲看墙上隔板托着的各种穿越至少百余年的青花瓷片,或把玩茶几上刚刚打磨好的半成品,谈笑着、议论着、惊喜着、感慨着。有人看重的是“蝙蝠”的“福气”,有人喜欢平涂的一片树叶,也有的只要点画而成、随意中颇带现代感的云气纹。一个下午的时光,和这些老瓷片的几百年相比,更显得倏忽而过了……

朋友们走了之后,黄川便将挑选出的瓷片标本和半成品,按照他们想要的款式设计并制作作品。这个过程也许需要三五天，也许要一个月,不过，他们并不急于这个过程的结束。因为,这个期待的过程就是最美的梦想实现的过程。

青&花工坊逐渐发展起来,黄川仍像过去那样不断收集在别人眼中不起眼的瓷片。后来她收到当年送给她瓷片的工友的短信:“(那些瓷片)我是因为缘分给你的,不是因为你的烟。我看不懂它们的好,它们应该属于你。”



周兵:镜头记录传统

王隽/文

周兵跟其他导演不一样,他的名字从来不会出现在娱乐版头条,大多数情况下介绍他,要说出《故宫》、《敦煌》、《台北故宫》、《千年菩提路》等纪录片才能有人点点头,说“喔,原来是他”。对这些片子褒贬不一,但至少周兵是在全身心地关注一个领域——中国传统文化集大成者。

前些天,他有一个把自己炒红的机会——在微博上和罗永浩来一场主题为“中医到底是什么”的争论。

在时下的互联网，观点对错已经不是第一位的,点击量来自于“和谁争”、“争论什么”。罗永浩在饭局上得知周兵要做中医的纪录片,当场就对他说:“中医是愚昧的、落后的、跳大神的、被人类文明淘汰的”,回家后继续写微博批判中医，老罗是个有分量的对手，辩论起来绝对有料，是出名的好机会。周兵笑着说,“我要是精明点，就和老罗争下去,那样《中医》还没拍就先红了。”

对纪录片《中医》的态度,和他一直以来坚持做的事情一样,多说无益,“拍出来让骂的人、一知半解、完全无知的人看看,中医到底是什么。和其他的传统文化一样,它多少都被人们曲解了,以为张悟本就是中医。”

一

周兵的工作室在紫禁城外东华门的太庙里,院子的东南角上,看到一处月亮门就是了。

穿过被工作着的年轻人塞满的甬道，他坐在里屋宽大的条案边写毛笔字，手边是本小篆的书法集子《毛公鼎散氏盘》。身后的架子上大大小小放了数十只陶罐。在北京零下五摄氏度的白天里，他还是穿着中式的对襟褂子和布鞋。见我进去,匆匆忙忙收起写满字的纸张，不好意思地说道,“瞎写,瞎写。”

早年间还在中央电视台做《东方之子》时,周兵拜访过季羡林、任继愈等老先生数次，快20年过去,他仍记得季老怎样弯下腰恭敬地接过记者的名片,“自古中国文人虽清高,有气节,但有礼,谦和,这种气场现在几乎看不到了。和这种气场一样消失的还有大量的古典、传统的东西，人们常常说现在是复兴中华文明的时代,其实我这些年在做的,是中国传统文化的救亡运动。它已经支离破碎,谈不上有体系,进不了主流的学校教育系统，家庭教育中也少有提及,哪里谈得上复兴?”

救亡是一个分量挺重的词,提到它是有原因的。

在筹备《中医》时,整个组的年轻编导会和周兵一起接受中外中医研究者的培训,从历史、基本理论、哲学层面、与《易经》的关联、和当代生活的衔接等等方面来剖析。

培训之外，他们也走访了不少中医和研究者,周兵得出的结论是:“现在医学院培养的中医专业的学生,其实是中医的掘墓人。”

举个简单的例子，整个中医的教学体系是照着西医搬过去的,连《黄帝内经》这样的重要的典籍,都不是中医学院的必修课。清末民初,全中国的中医是80万，西医是3000人;目前全国中医不到5万,西医是300万,5万里还有不少是“掘墓人”。

中西医数量发生变化是时代变迁的必然结果，真正让他有意识提到“救亡”二字,是因为即便国医堂的门口排起长队挂号，即便电视台在黄金时间开一档节目请中医过去讲日常养生之道，人们依旧把传统文化的本质和精髓抛在脑后，中医如此,佛教亦如此,能治病就好,烧几柱香保佑孩子考上重点大学就好——“所想的就是‘为我所用’,至于那里面老祖宗的智慧没多少人愿意去了解,所以才会出现‘中医是跳大神的’说法。”

说起“跳大神”三个字,周兵想起一件事：东北三省的某高官家里有人生病,去医院未果,就打电话给该省的宗教领袖，请他去家里跳大神,宗教领袖颇为难,只能说“我不会那个”,官员诧异问道:“你是宗教领袖啊,怎么连跳大神都不会?”

“高官都这么理解,你要百姓怎么理解?”

传统文化在民间孱弱的基础，就是来自于误解和曲解，周兵所说的“救亡”,是试图用比学术著作更通俗一些的电视语言,告知大家,至少应该理解,才能让这些“老东西”存在,只有它存在,你才能够说它存在的合理或不合理。

救亡从来都不是简单之事,其间一定会碰壁。

二

刚刚结束了北京城外的空镜采景,《黄帝》是他除了《中医》外,最近手头上正进行的工作。这部讲述人文之初,华夏文明始祖的纪录片,周兵希望不要做成对黄帝个人的解读,而是体现华夏文明形成的过程。在采访之前,我便猜想,《黄帝》大约是陕西省黄帝陵所在地的政府邀请他去拍摄的,一问,果然如此。



周兵在片场

受访者供图

> 自古中国文人虽清高,有气节,但有礼,谦和,这种气场现在几乎看不到了

《故宫》、《敦煌》之后,周兵在圈子里有了口碑,这样的“政府单子”应该不少,但他接的不多。在《黄帝》的开拍仪式上，他说,“希望这部片子是为中国人的人文历史和精神信仰追根溯源,以此为目的。”

他说这番话是基于现实的。

全民投入申请世界物质文化遗产、为曹操墓两地争得不可开交、佛教经济与披着袈裟的商人……这些年常见的新闻,提示我们:人们意识到，这些改革开放早期没有人会在意的老古董、老“迷信”开始值钱了。哪怕只是一个土丘，只要它在一千多年前打过仗、埋过名人,那第二天就能拉起围墙,立个牌匾,建个售票处,配上讲解员,就变成旅游胜地。

看上去一片美好，人们终于理解了老祖宗的好，哪怕出发点是当地政府想多挣点钱，留下来挣钱总比拆掉要好。

“事实上伤害性极大,和反对中医等传统文化的人相比，反而加速了它的消亡。”

周兵并不排斥传统文化与商业的适当结合，像梁冬做的正安药坊,他是推崇的。就算要挣钱,也要有理想和气节,“不能把钱放在第一和唯一的位置上,传承和保有才是根本目的”。他们一个在南池子,一个在东华门，工作的时候偶尔会在路上碰见,互问境况,惺惺相惜也算天意。

三

每次谈到对传统文化的保有与传承时,总会提及日本、韩国、台湾地区。像一团扯不开的棉絮，一千多年前中国的文明传递到日本、韩国,1949年后一度集中到台湾地区，而现在需要向对方学习怎么去救亡,听起来是有些尴尬。

韩国有像英国一样的国民捐款的信托基金，用于保护古建筑和传统文化,虽然人家的古迹少,体量不大,但不会遭遇强拆。文化振兴院的任务也不是在广场上竖一座古人雕像那么简单,就算常常对韩国拿“端午”、“八卦”去申请非物质文化遗产的行为有微词,那也不得不承认,即便是中国的老古董，在那里也获得了更好的传承，周兵说,“就目前中医对西方的影响力而言，日本排第一,韩国有超越我们的苗头”。

日本则更好些，他们把中国人喝的茶,点的香变成了茶道、香道,一个“道”字就将古人信奉的哲学融到了生活习惯中去，周兵解释道,“这就是他们说的台阶化,把生活中的东西提升到一个‘道’的层面上,喝茶这件简单的事里，就包含了古人对人与人、人与自然关系的思考。这样的方式我们原先也有，只不过没有再保留。”

在台湾地区,早些年对传统文化的保有是远远好于大陆的,后来因为政治原因有所屏蔽,就另当别论了。

“这件事单靠人们自己把传统文化变成生活方式,玩玩小圈子,闷在家里写书法、练太极是不行的,单靠国家从上而下地推行、扶植,也是不行的。”就现在的情况来看,这两者都做得不够,玩小圈子的人不多,影响力不够大，国家相关机构的功能也没有足够的发挥。

对于传统文化的未来,周兵希望自己一如既往地做好“知行合一”这四个字，虽然人人都在说“和”字,但是没多少人真的做到。他要做的,“是把思考的内容用行动表达出来,把人们背离的东西拿出来给他们看,这是我做纪录片的现实意义。故宫在那里,敦煌在那里,说句不好听的,就算把它们都拆了,只要你的精神在,你的手艺在，你对那时候文化的理解在,你一样可以再建起来。”



扬之水、孟晖:寻微古名物

心力/文

无论是扬之水还是孟晖，她们的书都不好读。

名物考古的初衷本来是知识普及，看的人基本都是出于兴趣。我们都是在不懂爱情的年纪读了《红楼梦》，在不懂色情的年纪偷偷看了《金瓶梅》，哪里读得通，囫囵吞枣，情节都忘得差不多了，印象深刻不过是古时大户人家的吃穿用户，比如小荷叶小莲蓬汤儿、枣泥核桃糕、胭脂鹅脯、石榴裙和胭脂粉等等。这种细节，在读时觉得有趣，不过也是知道大抵在讲什么就略过算了，偏偏有人专门去考证，自然能吸引人。

只是这类古器小品很难读得进去，因为涉及到太多古代文学的典籍和释证，对很多人来说，等于是发现更大的一片未知空间。而一旦读了进去呢，眼界高了，学会了品味，对现实物器就会变得刻薄，难有看得上眼的了。

扬之水讲过一个故事：宋代唐子西在18岁时去拜谒大名鼎鼎的苏轼，苏轼问他读什么书，他答刚读到《晋书》，结果苏学士问他：“里面有什么好亭子名？结论是，读诗读文只留意于其中的‘好亭子名’，也可以算作一种读法，而这也正是她最喜欢的一种读法。

她们做的就是这种“断章取义”的事，也是给枯燥的历史加温的事。真正将扬之水引入名物研究领域的正是《金瓶梅》，因为它摒弃了一切诗情画意，以彻底的入世与沉沦的态度，对日常生活种种琐碎入微刻画，包括无数的小口角、小纠、昵语、詈语，无一不在它的关注之内，且绘声绘色绘影绘形写得真切，而于物的细微格外用心用力，教人随着它去追索情境里、情节中的物究竟真身如何。

名物研究是一门古老的学科，先秦时代即已经产生，历来是《诗经》研究的一个重要方面。中国最早的一部解释上古文献中词语是辞书《尔雅》，《释草》、《释木》、《释虫》、《释鱼》、《释鸟》、《释兽》、《释畜》则为名物诠释之宗。传统的名物研究建立在文字训诂考据的基础上，在近代考古学兴起之后，这一学科日渐式微，甚至为人淡忘。

现在，耐得住寂寞研究名物的专家寥寥，成不了学科也就谈不上科班出身。扬之水是半路出家，经历传奇。她下乡当过知青，返城后在北京王府井大街果品商店，开车卸过货操刀卖过瓜，因为结了婚没上成大学。其后跨过一两个与文字有些关联的小桥，就走入《读书》编辑部成为一名编辑，1995年才开始研究名物。

孟晖是有点家学渊源的童子功。她学美术出身，有一年生日的时候，她的父母给她送了一册黑白印刷的《簪花仕女图》，后来她又听说《簪花仕女图》的创作年代是晚唐、五代，与《花间集》同时，于是对集子中表现的内容与那个时代的艺术创作、生活方式有了强烈的兴趣，从而开始了她于长长短短的文字间寻觅旧时女子的历程。

> 不是古玩欣赏，不是文物鉴定，只是从错错落落的精致中，收拾一个两个迹近真实的生活场景，拼接一叶两页残损掉的历史画面

如果说扬之水和孟晖有什么共同点的话，就是都从事过编辑的工作，文字功底深厚。不过她们的风格略有不同，扬之水作品里的学者气息浓郁，文字平实内敛，态度了然于文，偶尔还不忘借古喻今；孟晖更像个充满好奇心的小孩，以女性用品为主要研究对象，在史料里试图还原一种生活方式的原貌，文字亲切不炫耀，从她的笔触中甚至能感受到她思考的过程。

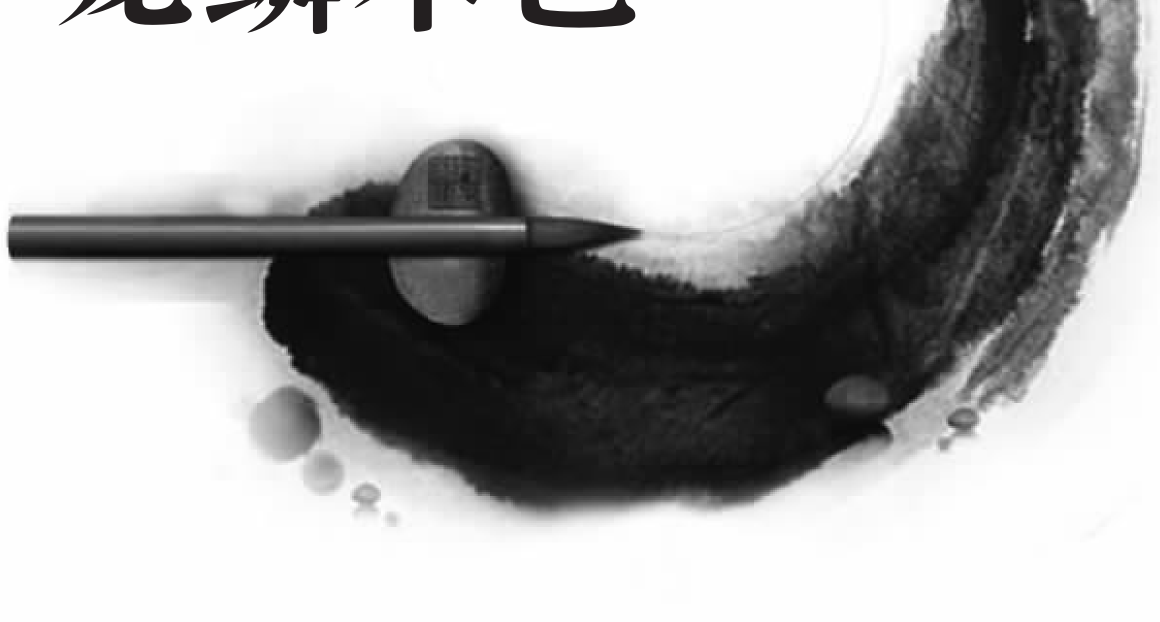
扬之水在《终朝采蓝——古名物寻微》里写唐代的床：“唐代是低型家具与高型家具并行、也是跪坐、盘腿坐与垂足坐并行的时代。不妨以陕西三原唐李寿墓为例。墓中置石椁，象征墓主人生前的寝殿。石椁内壁满布线刻画，茵褥、隐囊、挟轼、筌蹄、胡床；食床、暖炉；棋局、双陆局，画中侍女捧持的诸般器具，表现了当日贵胄家居生活之一般，这一时代的家具中，最为特殊的一类是所谓“末”，换句话说，即床的概念变得格外宽泛，凡上有面板、下有足撑者，不论置物、坐人，或用来睡卧，它似乎都可以名之曰床。比如作为尊位的坐具。《资暇集》卷中“座前一条：“身卑致书于宗属近戚，必曰‘座前’，降几前之一等。案：座者，座干床也，言卑末之使不当授受，置其书于所座床之前，俟隙而发，不敢直进之意。”作者李匡义是唐末五代人。床作为尊位之坐具原可上溯到东汉及南北朝。

孟晖写“翠钿”：在花蕊夫人的《宫词》中，出现过这样一位宫女的形象：翠钿贴靥轻如笑，玉凤雕钗袅欲飞。词意中的翠钿，并不是“泛指”，不是在笼统地指称一般的首饰，她笔下的对象非常明确。这里所涉及的，是当时流行的一种特殊的化妆风气，正所谓“素面已云妖，更著花钿饰”（杜光庭《咏西施》），在中国历史上曾经有很长一段时期，女性们流行用各种各样的小花片，来贴在脸庞上、鬓发上，这些小花片，就被叫做“花钿”，或者“花子”、“面花儿”等名目。想当年，花木兰从沙场上九死一生地归来，她要恢复女儿身了，其中所必需的手续之一，就是“对镜帖花黄”。后人也正是借助着这诗句而知道，至少从南北朝时代起，用一片片小花片来装饰自己的面容，就已经是女性中最普遍的化妆术了。

其实总结一下，她们也没写什么，不过就是一些小事，仕女屏风、写凝白如玉的山枕、熏笼与手炉、口脂和眉黛，我们无数次在诗词文章中掠过的小物件，自以为不影响阅读，却错过了一整个时代。正如扬之水自己定义的，“不是古玩欣赏，不是文物鉴定，只是从错错落落的精致中，收拾一个两个迹近真实的生活场景，拼接一叶两页残损掉的历史画面。”只有知道了这些细节，我们才能了解文人的趣味和他们眼中的世界。







龙鳞本色

郁俊 / 文

墨这个东西,是中国独有,后来日韩屡有仿制,那都是山寨,所以即使宇宙是韩国人开创的, 墨的发明权,也应该归到中国人这边。

黑颜色,全世界多得很,例如有印度黑,象牙黑,铁黑炭黑种种不一,甚至有拿银子削尖氧化做铅笔的雏形,或者活杀乌贼挤人家的体液(南无阿弥陀佛),但是这些黑颜色,仅仅是一种大型艺术工作前的准备材料,均不如身在远东的文士们,被这些文雅温暖的顶尖墨水供养了至少两千来年,繁育出他族无法企及的艺术和人文生态。

汉代,我们的墨业就很稳定了,当时的产量底, 墨这么小小一点黑色固体,必须官方特供,好比今天的顶尖烟酒一样。文件记载是做官做到某某级别以上, 每一个月才可以去官方领那么一小坨,我就很好奇,当时民间的寒士该怎么舞文弄墨呢? 大概只好退而求其次,寻一些可以到手的材料吧。

魏晋时期虽然文字记载墨业发展不多,但是书法繁盛,王家孩子临池可以做到池水尽墨,估计仅仅靠国务院特供,大概力有所不逮。所以推断之下,工艺和取材,一定是有了长足的进步。唐宋是文化艺术高峰,前人真迹流传有序的很多,分明看得见墨在文人之间所起的作用,墨工的名字也得以附传,例如李廷珪,例如潘谷,都得以凭借制墨而不朽,而文人对好墨的追求, 已经开始渐渐痴狂,乃至走火入魔。苏东坡在海南岛的房子烧了,一把火干干净净,他想到的居然是能不能把烟灰收集起来, 做几丸墨, 除了天性洒脱以外, 一位文章泰斗,这种对墨的态度,自然影响到了身边的同好, 也对墨工产生了极大地激励作用。后来潘谷得享大名获大利,就是打着苏东坡在海南岛做墨的旗号,今天我们也有遗韵流布, 诸位读者去看看很多厂家都在墨上錾字,叫"南海松心",就是纪念东坡他老人家。

自宋代以后, 墨工名家辈出,工艺日趋完善,商业宣传的需要,和文人雅士的推崇, 墨才有机会入模成型,做成了一块块美观的工艺品。在这以前,墨都是一小丸一小坨,丢在地上都有人以为是谁家小狗的遗矢,到了明清两朝, 墨业和瓷器相仿佛,简直巧夺天工,连记载各种式样墨模的书,都成为版画绝珍,这是墨业最为辉煌的时代,和今天相比,简直令人怀疑,现在的地界人物,能不能有资格称为中国?

制墨历史上有两次大迁徙,前一次发端在晚明,以前的墨大都是拿松树烧烟,叫松烟,什么地方砍松树呢? 河北上党,所以现在有些松烟墨上还有"上党松心"的说法,后来中原人口渐稠,松树除了烧烟,肯定也要取暖盖房子种种,渐渐松林日瘠,于是一批墨工带着家伙搬家到了安徽。这一次迁徙使得墨业大为兴盛, 名家辈出,后来明朝的几位顶尖高手,例如罗小华,就是做松烟墨著称。而同时,用安徽本地产的桐油烧烟, 色泽微暖,效果姿媚朗润,也大放异彩,程君房方于鲁都是做油烟的好手, 再加上晚明道教风气浓厚, 烧烟黑沉沉微火闪烁,实在很具炼丹的神秘感,文人莫不趋之若鹜,才形成了鼎盛的局面。

另一次迁徙就不怎么光彩,晚清国运日衰, 太平天国运动起来以后,正是在徽州大闹而特闹,使得本地人姓汪的姓曹的姓胡的纷纷远避他乡,什么地方比较繁华可以做生意呢,就是已经开埠的上海和上海的菊花——苏州。这两个地方因为交通便利,生意是可以做的不错,钞票各大老板都马克马克,但是就因为交通太过便利,使得一样东西从德国运到江南,两千年来的制墨命脉,突然悬于一丝,以至于 49 年以后完全死去,至今不得复生。什么东西呢? 看起来和制墨的材料差不多,其实完全不能使用的,炭黑粉末。

张大千晚年写书,哀叹同治光绪以后的墨不能用,就是因为德国炭黑这种廉价材料,乌黑,轻细,润滑,很容易可以加工成类似墨的形状,而其中实质,早就南辕北辙。因为这种材料的流布,使得做墨的也跟着调整配方和胶量, 但是世面上现在生产的墨,中毒已深,百年来人人都没做过真东西了,实在可耻得很。即使是藏墨家,也只是关注在版本的细枝末节上, 几乎很少有谈及烟料的好坏,稍稍涉及, 也因为本身的素养关系,语焉不详处很多。诸不知墨是要拿来用的,墨的版本好坏,就是一副模子的问题, 如果手里有明清两朝的模子,即使烟料再差,不用那还不是一块绝世珍品,现在拍卖行里成千上万的卖的,往往就是这种西贝货色。

说到墨的成色,首先要区分松烟油烟,炭黑的不论。明清两朝,都是贵油烟贬松烟,二者确实也有色差和表现力方面的差异。松烟这个东西,做墨的话,明朝以前就是主流。所以中国画历史上最老乱最牛逼的画,除开

> 如果对笔墨材料的追求不死,中国文化就不死,礼失求诸野, 诸君去看看日本, 就明白这个道理了

少部分写意, 基本都是松烟搞定的。我们现在,只有看看记载,偷偷回想一下下的份儿,原因很简单,现在的松烟,比油烟都要贵,以前油多值钱啊,现在反正胡乱转一把基因,产量刷刷的就上去了。不过你敢在大城市砍一棵松树么? 不要说警察,国家机器,就是战斗力最强韩国人都买账的城管,都能让你吃不了兜着走。笔者认识一个墨老板, 家住在黄山脚底下,一棵松树不敢砍啊,后来实在没辙,听说广东松毛虫爆发,死了一大片松树林,他高兴的什么似地,咻一下飞机过去, 把整片林子买下来,这才做出来后来鼎鼎大名的南宗北斗,也就是董其昌诞辰多少周年的纪念墨,饶宗颐老先生给写了字,你说是不是松毛虫救了他?

现在市面上的松烟墨,还真就是些笑话。为什么呢,原因很简单,做买卖首要就是赚钱,成本上去了,谁管他饭? 再说太平天国以后,德国炭黑源源不断的运到上海苏州,胡开文做起炭黑墨来得心应手的一塌糊涂,谁还来管你真正的墨色究竟是什么样子? 再说了,这个也不怪墨厂老板,当今画画写字的, 吃喝嫖赌在行的很,有几个真正考究墨色?

话说回来, 笔者油烟是玩过的,天天在家里点着灯芯烧油烟, 真油烟,天然纯净,确实好用。但是松烟什么味道,怎么个样子,自己也不知道。那么怎么办内, 今天早上笔者散步,到中山公园的松树林子里面去了。靠,原本怀揣斧子刀子袋子,准备砍一棵小松树的, 现在发现这块地方,已经成了人家野合的所在, 怎么办,只好换地方。笔者要找一个大松树,黄山谷诗里面写的那种,斧斤所赦今参天,老龙鳞,可是怎么找也找不到。

好不容易搜罗到一些松树枝,返家,急急忙忙点燃了一根松枝,家里立刻有一种油画工作室的香味儿,笔者第一次在玻璃板上看到了纯净的松烟,不是木炭,不是草木灰,真正的松烟,细洁,清透,同时非常深重,带着油烟不具备的气质, 微微泛蓝光。实在不愿意在户外完成这一工作,因为松树的味道很好闻,可以做香料来用,当然梦溪笔谈开始一直到后来只要有关松烟的指导书籍,都叮嘱必须牺牲掉松脂,因为否则出来的松烟粉会变的发粘,难以成型。但是笔者保留了这些粘糊糊的东西, 太香了,咱们又不在乎成型,就是自己用,不妨事的。

就这么着的, 笔者有了一块,一小块真正纯净的松烟,多大呢,指甲盖一样,轻易不拿出来,只是试了几次墨色,发在网上,勾引得内行猜测纷纷, 以为笔者是不是刚去日本,花重金弄了点神秘东西,或者干脆盗过墓,弄了一块明朝的墨出来。有一位安徽的墨老板,曾经说要送笔者一些好松烟,看到墨色以后,我们几次碰头, 他答应给我的那块所谓纯净松烟,再也不敢拿出来了。

以前的读书人, 要敬惜字纸,要惜墨如金,如果对笔墨材料的追求不死,中国文化就不死,礼失求诸野,诸君去看看日本, 就明白这个道理了。现在不做这个事情,将来就更无人提起,希望三百年前读书人人人皆熟识的松烟油烟,紫玉光或者龙鳞本色可以再度繁盛兴旺,给这个人欲横流的世界,一点点清凉安静的希望,阿弥陀佛。

(作者为书画家,现居上海)

ctrip 携程

携程出行指南

旅游度假人气指数

国内 TOP10	关注变化		国外 TOP10	关注变化	
九寨沟	66%	↑	日本	34%	↑
北京	17%	↑	意大利	27%	↑
台北	12%	↑	韩国	17%	↑
丽江	10%	↑	马尔代夫	4%	↑
桂林	8%	↑	新加坡	–7%	↓
厦门	6%	↑	印度尼西亚	–15%	↓
三亚	–3%	↓	泰国	–20%	↓
亚布力	–9%	↓	越南	–24%	↓
澳门	–17%	↓	马来西亚	–27%	↓
香港	–20%	↓	柬埔寨	–31%	↓

(11–01–12 到 11–01–18)

携程专家点评:
本周春节国内旅游处于预订高峰,热门线路走俏,市民出游预订要抓紧。携程多个国内线路的团队游和自由行已经预订大半,特别是三亚、厦门、哈尔滨等地,一些热门度假酒店和度假村的产品名额已经所剩无几甚至报满,旅行社不得不尽量追加资源,或者建议错开旅游高峰日期出行。出境方面,随着节日临近,日韩线路人气明显回暖。欧美等长线的春节后旅游预订也升温。携程建议:今年春节三亚旅游不贵,得益于物价部门对客房价格实施临时干预措施,春节三亚 4 日游只需三千多元起,五星酒店自由行起价五千。一些酒店与携程推出 " 春节特卖 " 自由行活动,一晚优惠好几百元。

* 携程旅游度假人气指数是国内领先的在线旅游服务商携程旅行网,深入研究每日超过 1800 万的目的地访问数据,依据科学模型权威统计发布,客观地反映了旅游消费趋势及目的地关注变化。

机票价格指数

城市	最低折扣	最低价格
北京 – 上海	7.5 折	850
北京 – 广州	8 折	1360
北京 – 深圳	8 折	1400
北京 – 杭州	8 折	920
北京 – 成都	9 折	1300
北京 – 青岛	全价	710
北京 – 大连	9 折	640
北京 – 武汉	全价	1080

注:机票价格及折扣信息仅供参考,均不包含机场建设费和燃油附加费

(11–1–24 到 11–1–30)

酒店价格指数

城市	酒店名称	星级	门市价	会员价
北京	海南大厦	4	560	398
上海	上海徐汇瑞峰酒店	4	1088	398
广州	广州翡翠皇冠假日酒店	4	1288	368
昆明	昆明绿洲大酒店	5	1380	498
武汉	武汉帅府饭店	4	363	168

双重低价保证,三倍赔付承诺:贵了,携程赔您 3 倍差价!
备注:酒店价格及优惠信息仅供参考,具体情况以携程旅行网(www.ctrip.com)公布为准。

www.ctrip.com
400 820 6666
m.ctrip.com(手机上网)
无论何时何地,手机拨打即可注册为携程会员
开始体验便捷的旅行服务,享受丰富的积分奖励

砚觅

赵勇/ 文

谈到砚台,自古有端歙之争。端砚产于广东肇庆始于唐初高祖武德年间,歙砚始于盛唐玄宗开元年间,先后相差不过百年。端、歙两者唐时皆已有名,而歙砚在五代南唐时为"天下冠",独领风骚,声誉压过端砚。但宋以后端砚声名越来越大, 几乎形成端砚"一统天下"的局面。其中一个原因是歙石产量很少,采石时断时续,而端石则名坑众多,采伐不绝,因此用者、识者也比较多,这点从乾隆内府所藏端砚、歙砚两者数量不成比例中就可略见一斑。

藏砚过程是收藏一种文化,或者与古人跨越时空的一种心灵的对话。历代古砚各有其时代特色同时反映了当时的文房使用习惯和时代特征。如汉代研磨墨丸的研磨器,唐代箕形砚,宋代的抄手砚等等。从质地的角度更是百花齐放, 就地取材形成"四大名砚"(端砚、歙砚、洮砚和澄泥砚)。现代砚制却主要以石材产地为划分, 同时根据不同的地理特征呈现不同的雕刻风貌。如端砚产地广东肇庆名家刘演良所雕砚台大多为广作风格,风格上承陈端友、顾二娘,细腻动人。温润婉约。歙砚产地如胡震龙等延续徽州石雕风格,精巧坚润。

初识王耀先生大概在 2000 年世纪之初,于黄山市游历,经砚山村好友汪建新介绍认识一位砚雕家,汪建新是龙尾山砚山村当地人甄别老坑歙石可谓火眼金睛, 言语间对这位砚雕家很是推崇, 不仅砚台雕刻水平了得更是藏砚颇丰。让我也很想一睹其风采。

当时王耀在屯溪老街开了一家"碎石斋"的店面,典型的徽式建筑,前店后工场兼住房。进入店中格局不同于老街上其他一些卖歙砚的店,清雅如古人之书斋。所陈设砚台多为王耀和他的弟子的一些作品。无所谓的"恢宏巨制",更无其他店中充斥着的鞋油味(一些不法商家用擦鞋油的方法来蒙骗顾客)。王耀看上去很年轻,板寸头显得很精神,落座喝茶,赏砚评砚。他的藏砚十分丰富精彩,以宋明为主,以砚文化的

> 如果没有对砚台的热爱, 以及对中国文化中文人对于砚台的精神的把握, 我想王耀还会停滞在当学徒的水准上

正脉为主。和当下收藏砚台非得有名家砚铭, 紫檀黄花梨砚盒或清宫旧物不同。藏为致用,作为吸收营养的标本,非为炫富而藏。当然,王耀也会忍不住把他的镇宅之宝与珍稀石品, 尤其是一方方 "唐眉"、"宋眉"。

王耀的砚台主要分成 2 种风格, 一种是以自己收藏的古砚为蓝本制作的仿古砚。其中行囊砚的复制堪称为古砚焕发了新机。另一种是自己对砚台的体验和对材料的把握,充分体现自我风格的作品。王耀制砚的砚材并不拘泥于歙石, 但非上好的材料他是不动刀的。虽然他身处徽州,却也有很多端砚、澄泥的作品,当然最多的还是歙砚的作品。他的歙砚材料偏爱龙尾山芙蓉溪中的子石,在当时(2000 年左右)市面上这样的作品并不多, 而王耀却发现子石之美一如和田玉中子料之珍贵。利用子石在芙蓉溪中磨砺千年,温润莹泽的特点加以雕琢, 其作品显现出浑然天成,质朴大气的风貌。

他的作品一方方让人捧上手而久久放不下的美砚让其他在老街上同样制砚与卖砚的奈何不得, 甘拜下风。只能错开档次,另觅商机。

作为砚雕家王耀属于年轻的,在碎石斋的门口摆放着一方王耀学徒期间的一方雕刻梅花的砚台,这方水准与我看到的王耀的砚台大相径庭, 但是也是记录了他一步步走来的过程,如果没有对砚台的热爱,对古砚的收藏体会, 以及对中国文化中文人对于砚台的真正精神的把握, 我想王耀还会停滞在当学徒的水准上。在刻砚之余王耀醉心于书画, 书画对于砚台雕刻的补充养料并不时拿来就用而是形而上的改造着他作品的格调。

几年后, 再见王耀时他已经关闭了屯溪老街上的店面, 在新买的房子中专心的刻砚。同时也取了"砚藏"这个斋号,并出版《砚藏》一书。收录了他的部分藏砚以及他和他的弟子的一些作品。

转眼 11 年过去了,如今王耀的砚台已经是各大拍卖场中的 "香饽饽"了。动辄 10 万–30 万的砚台基本上成为当下砚台市场的领头羊,让一些早些年请王耀制砚的藏友深感幸运, 抓到了艺术品市场中的黑马潜力股。

奢侈品



飞往春节的旅行箱

明星们的趣味其实比想象中的单调, 在狗仔队拍下的明星在机场的照片里, 他们的旅行箱一般只有两种,LV 或 Rimowa,前者拉风,后者实用。电影里也常见 Rimowa,布拉德·皮特把偷来的教皇皇冠藏在箱子里,这是电影《瞒天过海》。2011 情人节新品属于 Salsa Deluxe 系列, 材质不是他们家最常见的铝镁合金,而是聚碳酸酯,它能保证箱体受到外力挤压时自然变形, 一旦压力消失,箱体自动恢复原状。这个牌子秉承德国人的中规中矩, 难得放松出了款大红色旅行箱, 应该很受迎接春节的中国人欢迎吧。



表也可以女性主义?

传统观念认为女性在选择腕表时往往会先从它的设计理念、优雅造型、审美细节来考虑,但现实是,越来越多的女性更青睐于玩转复杂的机械腕表, 宇舶表为情人节推出了一款 38 毫米机械 Big Bang 系列腕表, 虽然是女性主义的主题却还是不能免俗,表壳上以钻石、K 金或尖晶石镶嵌, 是一般女表最喜欢的元素。整个系列有玫瑰金和红色水果两款可以选择。



珍珠的魅力

有一个八卦,MIKIMOTO 御木本的创始人御木本幸吉 96 岁才去世, 长寿的原因之一是每天服用一颗珍珠。真假不得而知,估计这样的说法只有东方人会相信。珍珠世界各地都有, 但从气质上还是很东方的一种珠宝, 也只有东方人会食用它。那么,如何让所有人都能理解它的特质? MIKIMOTO 的 Dancing Lines 系列,继 2007 年推出后今年再度登场,设计非常大气,灵感以多变的线条为主, 粉红金及白金相间设计构成两个心形图案, 穿上日本 Akoya 珍珠颈链,寓意心心相印。



真的很中国

上海滩的小配件非常懂得中国人送礼的心理和喜好, 要精巧也要实际, 比如皮革麻将组和喜鹊搪瓷首饰盒。中国风格当作礼物非常讨巧,还有一款情人节的 Travalo 喷雾香水瓶套装。与喷雾器生产商 Travalo 合作, 男款的龙象征权力,女款的凤象征财富, 用完之后还可以随意往里面补充自己的香水,便携又环保,谁不爱?

微排地球 MICRO-EMISSION EARTH

到未来去生活

中国太阳谷：通向“21.5 世纪”的旅行



太阳谷夜景

时隔数月，参加过“世界太阳城大会”的多数游人依然对那个“微排城市”记忆深刻，在此后的时间里，他们的能源意识乃至生活方式都在悄然变化。“中国太阳谷”所展示的不仅仅是“低碳科技”，更以“把梦想照进现实”的方式勾勒出了人类未来生活的情景：微排社区，微排城市，直至——“微排地球”。

每天都有超过 8000 名游客涌入，风格各异的“微排建筑”林立，带领他们进入一个奇幻的世界——全球顶级科学家与建筑大师的梦想之作在这里展现：世界最大的太阳能单体建筑“日月坛·微排大厦”，被誉为低碳“鸟巢”，全球首创性地实现太阳能采暖、制冷、光伏并网发电等技术与建筑的完美结合。白天，游客体验太阳能带来的“冬暖夏凉”的舒适办公环境；夜晚，感受新型太阳能霓虹灯奇幻之美！中西合璧“零能耗”——“道馆”，让你感受“美国节能建筑之父”道格拉斯先生设计的精致家居方案，简约的中国古典艺术加上现代化的太阳能集热器系统，欧式别墅风格配以宁静和谐的中式园林景观俨然北国的“苏州园林”；家居在追求智能化的同时，当然不能舍弃舒适与享受，是“蔚生活”杰出代表。还有天人合一豪华总统别墅--“太极馆”，卡拉 ok、保健室、活动室、游泳池等娱乐休闲设施更是一应俱全；在竭力表现奢华与享受的同时，也不忘展现传统道家太极文化深厚底蕴。太阳谷微排国际酒店以其节能 88%以上的超高标准，开创了未来酒店景区建设的样板，是游客感受未来旅游居住的旅行“家”文化理想场所。

在这里，游客入住世界首个双五星酒店太阳谷微排国际酒店，乘坐零排放太阳能观光旅游车，游览全球首个太阳能主题生态公园、太阳文化雕塑景观大道，参观未来厂房生产模式，享受全球最大的太阳能空调带来的舒适办公环境，让游客体验低碳科技打造的未来人居城市，抢先体验低碳精品“蔚”生活。

尽管“太博会”已经落幕，然而新的旅程才刚刚开始。“中国太阳谷”这个“微排城市”日益丰满，它的蛊惑力并不是来自商业化的旅游景点，而是顶级能源技术驱动的立体生态景观，其中有自然与文明的融合，也有中西理念的碰撞--西方人通常称一个完美的场所为“乌托邦”，中国的别名为“桃花源”--这些原本呈现在意念中的所在，如今活生生地跃然眼前。

梦想家的能源试验场

“中国太阳谷”的最大的魅力来自驱动它的能源系统。

在这里，太阳能以不同的形式转化成支撑它运转的动力。皇明公司构建起了一个未来城市的模板雏形。交通、生活社区、酒店、办公大厦、公园、体育场、商贸、工厂、农业等人类各种生产与生活的未来模型全景展现。皇明远超一般企业的运营模式，向人们和盘托出未来人类生产生活所需能源的解决方案。

2010 年，皇明在全国率先利用光热技术建成了两个太阳能光热发电项目。不仅如此，皇明开始尝试利用太阳能光热、光伏发电技术构建起整个太阳谷的能源动力系统。

“太阳谷中整个社区、工厂、医院、学校、酒店、景区等日常生产生活中主要能源均来自太阳能。”皇明董事长黄鸣如是说道，未来城市、农村的主要能源将完全可以通过太阳能提供，而“中国太阳谷”就是最好的实验案例和现实模板。

整个太阳谷作为一个试验场，主导者是梦想家黄鸣。一开始，各种奇思妙想不断从他的脑海中迸发出来。黄鸣至今仍记得大学的第一堂专业课上教授讲的一句话：“全世界的石油只够再用几十年，而中国的时间更短，因为中国是一个贫油国家。”而从涉足太阳能行业的第一天起，他就怀有让它替代传统能源的梦想。

早在 2001 年起，作为国内最大的太阳能光热产品制造商，皇明公司就开始涉足太阳能光热发电技术的研究，并与中科院成立了侧重于太阳能热发电技术研究的联合实验室。当时即使在全球范围内，太阳能光热发电尚处于探索阶段，商业化应用更是遥遥无期。但黄鸣却不顾众人的反对、一意孤行，投巨资自行开发太阳能光热发电技术。

“中国太阳谷”所展示的不仅仅是“低碳科技”，更以“把梦想照进现实”的方式勾勒出了人类未来生活的情景：微排社区，微排城市，直至——“微排地球”。

直到今天，皇明已经走过了十多年的自主技术路，在槽式发电、低成本的塔式定日镜、线性菲涅尔热发电等方面取得了重大的技术突破，成为全球第四家拥有光热发电成熟技术的企业，国内首家有自主技术并建成示范电站项目的企业。许多太阳能光热发电的关键部件，如定日镜、吸热管、槽式聚光器不仅自行生产，还大量出口西班牙等国外市场。

“太阳谷正在建造一艘拯救地球的能源方舟，驱动方舟的动力将来自于地球之外的太阳能。”黄鸣掰着手指算到，“2060 年世界范围内的传统能源将会面临枯竭。太阳谷将为人类提供自我救赎的全套方案和现实案例。”



蔚来城鸟瞰

21.5 世纪绿色城市模板

太阳能为整个“中国太阳谷”的工业生产提供着内在动力，满足着工业生产用电、用热所需；而“中国太阳谷”办公、生活、交通、教育等区域中，无处不在的太阳能设施，会让你感受到太阳能距离我们的生活并不遥远。

太阳谷的标志性建筑--日月坛微排大厦，则是世界上最大的集太阳能光热、光伏、建筑节能于一体的高层公共建筑，总建筑面积约 7.5 万平方米，集展示、科研、会议、培训、酒店等办公、生活功能于一身。

日月坛微排大厦上两排弯月形的钢架上，布满了数千个太阳能集热板，全球首创地实现了太阳能热水供应、采暖、制冷、光伏发电等与建筑结合技术，节能效率高达 88%，远远高于国家公共建筑节能 50%的设计标准。每年可节约标准煤 2640 吨、节电 660 万度，减少污染物排放 8672.4 吨。内部空调系统也堪称目前世界上最大的太阳能空调系统。它由皇明集团自主研发，比常规制冷方式节能 60%，可满足日月坛 11 层大楼 45%的制冷负荷，每年节电达 100 多万度。

“日月坛空调系统对酒店、宾馆、学校、医院等企事业单位非常适用，其节能效益和经济效益非常明显。”黄鸣表示，太阳能空调系统已具备了大规模推广的能力，并且前景非常广阔。夏天太阳能辐射较强，太阳能空调利用太阳能的效率同时提高，系统制冷量也越大；冬天则可以实现冬季采暖及过渡季节供应生活热水的多重功能。

“中国太阳谷”，被业界誉为“21.5（2050）世纪绿色城市模板”，每个角落遍布着各种新能源技术的应用：城市公用设施方面：太阳能雕塑灯、太阳能路灯、太阳能交通信号灯、太阳能草坪灯等遍布各个角落；交通方面：太阳能汽车、太阳能轻轨、太阳能游艇等自由驰骋；建筑方面，日月坛微排大楼、蔚来城、太阳能主题公园、太阳能万国建筑博览园等均综合了太阳能各种应用技术……

道路两旁的太阳能路灯、十字街口的太阳能交通信号灯，公园角落里的照明夜灯，都是用太阳能光伏技术提供能源。据统计，太阳谷及周边地区共安装各类太阳能灯 4920 盏，而一盏太阳能路灯一年可节电 1460 千瓦时。

最具典型意义的太阳能亮化项目就是一进太阳谷的“理想之门”。这是一个号称“全球最大风光电大门”，共由 8 座 65 米高的图腾柱组成，每一根图腾柱都由巨型锁状的天网连接，共同组成跨度近 300 米的柔性 LED 天幕屏。理想门综合利用了太阳能光电和风力发电以及 LED 节能技术。白天，这条长河的激光幻彩膜反射的太阳光形成一道道彩虹，与空中的太阳遥相呼应；夜晚，长河中演绎绚烂的视觉盛宴，点亮了这座城市沉寂的夜空……

“中国太阳谷”的成型归功于皇明的先进能源技术：太阳能光热和光伏发电、太阳能工业用热等几十项国际领先可再生能源技术又不断为它输出绿色能量。与此同时，温屏节能玻璃、滞水层跨季节蓄能技术、辐射吊顶技术、地源热泵技术、外墙外保温、雨洪收集系统、中水处理等又确保了太阳谷的微排与节能。

正如黄鸣所说，“中国太阳谷体现的能源科技，是未来´微排城市´中新能源开发利用的模板，这是一个自我循环的系统，输入很少，产出却很多。”

人类由此通向未来

“中国太阳谷”在技术向文化的升华中，也实现了自身的蜕变，从现代城市集群的概念跃升为全球低碳总部基地——全球首创的跨越地产经济、旅游经济、会议经济、会展经济、培训经济、总部经济、科技创意产业孵化器等多种经营业态的的综合性跨界商务公园。实际上，这就是一个现实版的未来“微排城市”雏形。

同时它也是“全球低碳会议中心”， 作为第四届世界太阳城大会的主会场，太阳谷用世界级的服务谱写了国际化会议新篇章。2010 年第四届世界太阳城大会的成功，开创了低碳会议在低碳会场举行的先河。

人文的一面更具魅力：全球首家“双五星”低碳酒店群内，人们在中西不同的文化情景和氛围中就餐、运动或者欣赏大型演艺活动；无柱式礼堂华灯齐放，其消耗却微乎其微；12 万平米超大展销平台，拥有 20 人至 5000 人各种类型会议室百余个，会所全部无线网络覆盖、世界级会议同声传译设施齐全、尊享国际化一站式会议服务，在这里举行会议的企业在展示实力的同时，无疑也将投射出对新世纪世界发展战略的眼光。

太阳谷内拥有全球唯一低碳国际会议中心，是高端论坛、专家培训、会议会展、战略研讨、企业年会、团体聚会、接待宾客、考察访问、参观学习、婚庆婚宴、文娱晚会、大型宴会的首选场所，可谓前瞻性思想的集约地，每一次思想的碰撞都将引来令人瞩目的光芒！

千年之前，人们艳羡地将苏杭称为天堂，古典经济时代的余晖逝去，深圳、重庆等要津城市迅速崛起，它们是工业文明时代膨胀的产物；而崭新的天堂伴随着七彩光束来到人间，最早的落脚点则是德州的“中国太阳谷”。从某种意义上说，这里不仅是会议殿堂、生活乐园、旅游或者度假胜地；它吸收和集聚着越来越强烈的能量，迟早有一天将新天堂的光芒投射到世界每一个侧身迎接的城市骨架上。

由此可以理解，黄鸣创造和倡导的“微排地球”战略远不仅仅是一个企业战略。事实上，“微排地球”将是一个比低碳更全面、更先进的概念，它不仅涉及能源获取与应用方式，更涉及全体地球居民的节能意识和生活方式。可以预见的是，在太阳能时代，人类的生活方式将处处彰显“微排”的理念。而未来人类生产、生活的全部解决方案，在“中国太阳谷”中，已经都可以找到现实的案例。人类通向“21.5 世纪”的旅程在此起步，驱动力来自太阳。

中国可再生能源大事记（三）

▶ 2001 年，我国的太阳能热水器的使用总量达 208000m2。

▶ 2001 年 1 月，皇明太阳能通过国家高新技术企业认定。

▶ 2001 年 6 月，皇明与中科院共同组建“中科院皇明太阳能联合实验室”。

▶ 2001 年 6 月，皇明太阳能热水器被指定为中国援助苏丹国电站建设工程产品。

▶ 2002 年 2 月，“皇明”被评定为“中国驰名商标”。

▶ 2002 年 3 月，皇明被确定为“新能源和可再生能源示范企业”。

▶ 2002 年 7 月，皇明通过 ISO9000(2000 版)国际质量体系认证。

▶ 2002 年 9 月，皇明承担四项国家 863 计划。

▶ 2003 年，国家投入 10 亿元国债资金，支持农民建沼气。

▶ 2003 年 2 月，冬奥冠军杨扬签约皇明，成为中国太阳能行业首位形象代言人。

▶ 2003 年 3 月，黄鸣当选十届全国人大代表，提出“能源议案”，为“中国可再生能源立法”呼吁。

▶ 2003 年 5 月，皇明被认定为“国家火炬计划重点高新技术企业”。

▶ 2003 年 8 月，皇明成立北京太阳能房地产公司、温屏节能玻璃公司和光电事业部，向“太阳能航母”转型。

▶ 2003 年，西藏日喀则地区建成了世界最高位置的沼气池，改变了西藏建不成沼气的说法。

▶ 2004 年 3 月，国家住宅与居住环境工程技术研究中心、中国科学院热物理研究所、皇明太阳能集团共同组成联合实验室，并北京联合成立了“太阳能建筑集成技术联合研究中心”。

▶ 2004 年 6 月，皇明入选“中国市场家电品牌影响力 50 强”，名列国产家电第五名。

▶ 2004 年 6 月，皇明研发的“太阳能与建筑一体化集热器”获得建设部颁发的“技术与产品创新奖”。

▶ 2004 年 8 月，皇明专门为阿富汗喀布尔的通讯中继站设计了独立式光伏电源，至此皇明光电开始走出国门。

▶ 2004 年 9 月，太阳能行业首家科技馆——皇明科技馆建成开放，首届中国太阳谷文化节在皇明高科园举行。

▶ 2004 年 12 月，由十届全国人大代表黄鸣作为主要提案人的《可再生能源法》首次提请全国人大审议。

▶ 2005 年 2 月 28 日，人大常委会通过《可再生能源法》，并定于 2006 年 1 月 1 日起实施。黄鸣数载推动的“能源议案”终成正果，该法的主要提案人黄鸣成为两会热点人物。

▶ 2005 年 3 月，“山东皇明太阳能有限公司”被核准变更为“皇明太阳能集团有限公司”，同时核准以该企业为核心企业组建的企业集团名称为“皇明太阳能集团”，标志着皇明由“单打冠军”进军“全能时代”。

▶ 2005 年 4 月，我国第一个关于大型沼气工程（沼气动力机组）获得国家专利。

▶ 2005 年 6 月，太阳能博物馆落成，同时被命名为山东省关心下一代科普教育基地。

▶ 2005 年 9 月，皇明获得“中国名牌”产品称号。

▶ 2005 年 10 月，皇明集团“龙光 1 号”中空 BIPV 震惊第十五届世界光伏大会。

▶ 2005 年 12 月，黄鸣荣获 CCTV 中国经济年度人物提名奖 。

▶ 2005 年 6 月，北京举办首届节能展，力足推广新能源。

▶ 2005 年 11 月 7 日，国际可再生能源大会在北京召开。

联合策划：

皇明

远见传播

理性、建设性 经济观察报 The Economic Observer

主管/主办：三联集团公司 出版：经济观察报社 社址：山东省济南市趵突泉北路 20 号 电话：(0531)86029768 北京记者站电话：(010)64209021/22/23/24/25/26 广告电话：(0531)86029198、(010)64209951 广告经营许可证号：3701004000040 传真：(0531)86029568 发行电话：(010)64209026-1175
本报在全国八城市同时印刷：北京经济日报印刷厂、北京瑑雯印务科技发展有限公司、上海文汇新民联合报业集团印务中心、深圳宝安报印刷厂、四川新华彩色印务有限公司、山东大众华泰印务有限责任公司、江苏鸿兴达邮政印刷有限公司、中闻集团西安印务有限公司、长江日报报业集团印务总公司
印刷质量投诉热线：(010)64243008